

理性，建设性

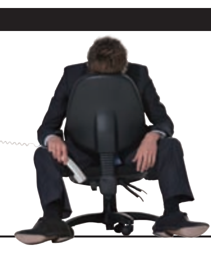
经济观察报

The Economic Observer

2011 年 3 月 14 日 星期一
NO.510 期
每逢星期一出版 本期 56 版
国内统一刊号:CN37-0027
邮发代号:23-327
零售价:RMB3.00 元 HK$10.00

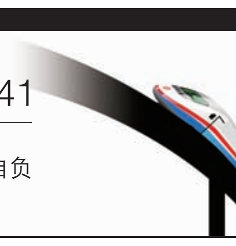
公募“病魔” >17

对于中国的基金经理来说，创造财富的光环背后不仅是熠熠生辉的业绩，还有生命的代价



高铁与中国 21 世纪大战略 >41

应该如何认识高铁？把他视为单纯的交通工具或自负盈亏的单一产业，还是一个具有全局意义的战略产业？



首都机场户外广告野蛮“重生” >25

北京首都机场高速两侧已重新竖起广告牌，因奥运被清理的户外广告正重新开始运作



特别推荐

专访中行董事长肖钢
银行业要转向资本节约型发展模式 19 版

周其仁 汇率与货币些列评论之(35)
货币运动两个圈 43 版

雷颐
“文化”人生(上) 44 版

新闻

水利资金今年缺 2000 亿 土地出让金提取成“空谈” 03 版

第三轮融资平台清查启动 风险指标左右地方“钱袋” 05 版

通胀仍未见顶 紧缩箭在弦上 07 版

中再多家子公司换帅 画外音：中投要做积极股东 20 版

英利百亿补短板 “口岸基地”落户天津 29 版

宗庆后 2011 三件事：养殖、地产、开矿 30 版

大中的选择

本报记者 李丽 胡中彬 姜雷 北京报道

2011 年 3 月 10 日，张大中关掉手机，登上前往南美洲的航班，开始了为期约二十天的全家旅行，把喧嚣和议论抛在了万里之外。

在这前一天下午，陈晓走出鹏润大厦，钻进了那辆跟随他多年的纯黑色的迈巴赫。在众多记者的包围下绝尘而去，身后的鹏润大厦屹立无语。陈晓执掌国美电器的时代就此结束，接替陈晓的是原大中电器董事长、大中投资董事长张大中。

关于张大中出山的缘由，外界仍在试图为此找到一个合适的答案。直到现在，很多人仍在等待着他的电话接通，甚至连他许多身边朋友的朋友也想打个电话问问他。

“不就是一年开四次董事会吗？”一位接近张大中的人士如此转述他的话。

张大中这四年

2011 年 3 月 9 日，国美电器宣布，任命张大中为公司非执行董事及董事局主席，李港卫为公司独立非执行董事，次日生效。同日，陈晓以家庭理由辞去董事局主席等一切国美职务，执行董事孙一丁亦以家庭理由辞任。

张大中和陈晓于是有了更多的共同点：他们都曾是家电连锁业的一方诸侯，他们的企业都曾被国美收购，他们前后担任国美电器的董事局主席。

下转 05 版



专题

权·衡之民享之策

经济增长预期指标从年均增长 7.5%下调为 7%；居民收入预期指标从年均实际增长 5%提高为 7%以上。这一上一下的指标，标志着中国未来五年，在经济社会发展导向上出现重大变化，中国进入全面改善民生的新时代。五年后，我们再次回眸时，希望正如我们现在所期待的，幸福如约而至。

>> 结构调整与经济增长有矛盾有关联 09 版
>> 辽宁“转身向海” 10 版
>> 广东不是非要保证经济总量全国第一 11 版
>> 青海：阳光和气候就是我们的资源 12 版
>> 安徽：“六个翻番”如何炼成 13 版

杜娟的坚持一如我所坚持的原则，不撒谎，对得起家人、朋友和职业

电动牙刷

陈勇/ 文

一条新浪微博，一把电动牙刷，带出一个关于“红包”和“礼物”故事，一个关于“谁需要刷牙”的故事。

3 月 5 日晚，北京全聚德方庄店。新希望副总经理兼董秘向川、宜众通达财经公关公司总裁厉京以及董事办主任李东兵和我四人一起聚餐。

席间波澜不惊，用餐结束，却出现了“意外”插曲。向川拿出一个盒子说，这有个小东西，你拿去。推却，又塞了过来，几个来回下来，考虑到女友还在家门口着急地等待，只好作罢，暂时接过离去。

坐到车上，方看清董秘向川送给自己的物件，一个电动牙刷。

之后厉京发来短信称，这是一个心意，并对之前的困扰表示抱歉。

看到这，大怒，不再回复。

红包

这顿丰盛的晚餐源自一名全国政协委员，新希望董事长、福布斯中国富豪榜曾经的首富刘永好。3 月 1 日，刘永好在北京举办了“关于现代农业转型，关于非公经济，刘永好两会媒体沟通会”。时间是下午三点，地点在建国门内大街 7 号光华长安大厦后面的贡院 9 号。

下转 04 版



时势解码

出口不是中国经济的主引擎

王志浩 / 文

中国去年外贸增速达到31.3%,今年出口能否继续保持较高增长?海关最新公布数据显示,2月贸易逆差73亿美元,这是11个月以来首次出现逆差。

出口对于中国有多重要?事实证明,相当重要。2010年,出口占中国工业增加值增长的42%,从图表1可以看出,是自2006年以来的最高比重。我曾经对如何正确评估出口对中国经济的重要性做过评估,我认为,判断出口对经济的贡献关键在于出口行业附加值增长率,而不是"净出口"在支出法GDP中所占比重。

有人注意到这样一个事实,2010年,净出口在10.3%的GDP实际增幅中,贡献了0.8个百分点,并且在2010年的增长率中,92%来自于"国内"。然而,后两个数据建立在支出法GDP基础之上,具有误导性。

简单地说,这是因为"净出口"不是出口,出口行业的附加值(由于包含大量进口原材料和配件)通常不是在中国产生的,而是产自日本、中国台湾、美国等其他国家和地区。关注中国制造的附加值,可以帮助我们接近这些问题,并且使得我们能够评估出口在劳动力工资和企业收入(二者之和构成附加值)方面对经济增长的贡献。

我们首先假定中国出口所包含的价值中,50%在中国国内形成,另外50%其他国家/地区形成(之后在中国组装)。然后,我们将官方出口数据与估算的总工业附加值加以比较。由于目前国家统计局仅发布规模以上工业企业实际工业增加值的估计值,而不是绝对数据,这一比较非常复杂。我们使用国家统计局发布的第二产业GDP名义增长率来估算名义工业增加值。借助以上估算数据,只能对实际情况提供一个大致的方向,不过我们认为方法是对的。

我们的估算表明,虽然出口在2010年工业增加值增长中占据约42%的比重,出口对名义GDP增长率的贡献为16%。这是因为工业仅占GDP的47%,而且农业产品出口比重不是很大,服务业出口较少。出于这一原因,我们承认出口非常重要(尤其是对工业而言),但是,我们不赞同"出口是中国的增长引擎"这一说法。出口对2010年中国名义GDP增长率18.7%贡献了3个百分点。我们预计2011年出口的贡献率将降低到2个百分点。

从图1中可以明显看出2009年出口遭受的重大冲击,当年名义出口下降16%,使得名义经济增长率降低了约4个百分点。2010年出口强劲反弹,31.3%的增幅非同凡响,但同时也意味着中国仍然像危机之前一样倚赖出口,尽管转变经济增长模式的讨论已有多时。

中国出口的国际份额继续扩大。中国在G3经济体进口总额中的比重已接近17%,丝毫没有停下来的迹象。尽管出口行业历来对人民币升值怨声载道,但总的来说,出口企业仍克服了人民币升值的不利影响。

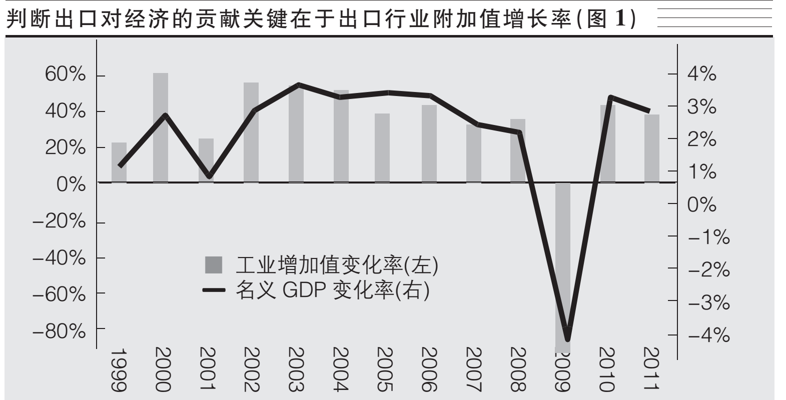
我们认为,在这一背景下,加之目前的通胀形势,2011年央行将会有更多空间推动人民币升值。我们预计2011年出口同比增长20%,占工业增加值增长率的大约25%。同时,预计2011年人民币对美元升值幅度将达6%,到年末,人民币兑美元汇率将达到6.2。

数据还显示,2010年国内工业增加值增长略有减速,从2009年的同比增长20%略微下降到2010年的19%(名义增长,见图1)。有必要留意到,这一增速远远低于2004年到2007年期间工业增加值的平均增长率35%。换句话说,不计出口的话,我们可以看出中国工业经济运行良好,但运行扩张速度低于危机之前。这是我们预期2011年中国经济增速会有所放缓的原因之一。

我们预计,2011年全年中国GDP同比增长8.5%。并且,由于上半年货币政策密集收紧的效力,上半年经济增长弱于下半年。

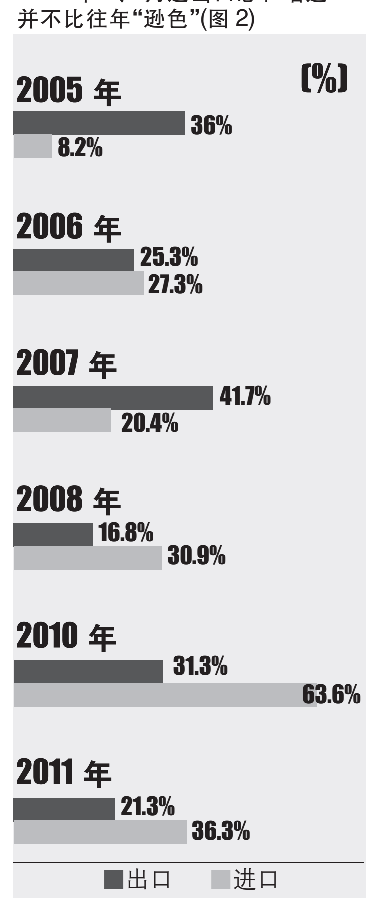
(作者为渣打银行大中华区研究主管)

判断出口对经济的贡献关键在于出口行业附加值增长率(图1)



来源:渣打银行全球研究部

2011年1、2月进出口总和增速并不比往年"逊色"(图2)



来源:海关总署

海外收购不能单纯"买能源"

林伯强 / 文

近期国际能源价格上涨迅猛,而中国的能源需求也在快速增长,中国在能源方面的压力日益加大。根据BP的统计,全球一次能源消费增量3/4来自中国。

目前,能源企业"走出去"购买资源,屡遭挫折。2005年中海油并购尤尼科失败,中石油苏丹项目、哈萨克斯坦项目的负面影响,都说明中国企业海外以购买资源方式的困境,中国能源企业的"走出去"战略也应有所改变。

能源进口国

中国1995年成为净进口国,2010年进口超过2亿吨,对石油的外依存攀升至55%,而美国的对外依存为63%。在1999年至2009年的10年间,中国石油消费量增长了93%;同期,全球石油消费量增幅仅为11%。

持续快速上涨的能源需求和国内各类能源资源的日益稀缺的矛盾日益显现,根据IEA最新的预测,到2015年中国的能源需求量将从2005年的17.42亿吨标准油增至28.51亿吨标准油,到2030年,中国能源需求量将达到38.19亿吨标准油。而中国多种能源的可采储量,特别是原油的可采储量却不断下降。

2010年,大庆油田原油产量降到3000万吨级水平,较峰值下降40%,今后7年计划年均减产约7%。近年来国家大力发展石油战略储备,随着第二批战略储备基地包括辽宁锦州、山东青岛、江苏金坛、浙江舟山、广东惠州、新疆独山子和甘肃兰州等地的项目的逐渐建成,总储能预计将达到2550万立方米,但石油战略储备不能完全保障中国的石油安全,只能应付供应短缺的紧急情况,但并不会影响价格的走势。对能源短缺和价格走高对中国经济的影响的担忧,迫使中国能源企业"走出去",寻找能源资源,实现在这一背景下"油源多元化、地理布局合理化和能源供需国际化"的目标。

近年来随着我国天然气基础设施不断完善,存储、运输系统的不断发展,特别是西气东输工程的全线商业运行,我国天然气市场得到较大的发展。天然气需求增长迅速,2007年成为净进口国,2010年净进口可达1000亿立方米。中国2008年还是煤炭净出口国,2009年成为煤炭净进口国,净进口量超过1亿吨(2009年全球煤炭的贸易量约9亿吨),2010年的煤炭净进口量可能达1.5亿吨。

中国能源企业在"十一五"期间快速成长,在美国《石油情报周刊》(PIW)根据全球各公司原油储量、天然气储量、原油产量、天然气产量、炼油能力、油品销售量的评估中,中国石油2008–2010年连续三年排名持续蝉联第五位。到2010年中国石油拥有的年炼油加工能力达到1.4亿吨,加油站总数达到1.8万座,年油品销售量达到9000万吨。

中国石化在2010年《财富》全球500强跃居第7位,成为世界第二大炼油生产商和第二大乙烯生产商,炼油加工能力从1.49亿吨增加到2.08亿吨,炼油加工能力净增7080万,加油站总数突破3万座。伴随着中国经济的高速成长,中国的能源企业拥有了与国际能源巨头同场竞技的能力。

从收购到组建跨国公司

目前我们到中国能源企业的"走出去"基本上以围绕获取能源资源为主。2009年中石化以72.4亿美元收购瑞士Addax石油公司,2010年中石化以71.09亿美元认购西班牙石油公司Repsol的巴西子公司40%股份,中石油以35亿澳元收购澳大利亚Arrow能源有限公司100%的股权,中海油联手土耳其国家石油公司,合作开发伊拉克境内的油田群等,加强兼并和收购活动,成为目前取得新增油气资源的主要手段,中国能源企业的足迹遍布全球。

但是,中国的能源企业不能仅仅停留于收购,而应改变简单的"走出去"购买能源的方式,建立全球大型跨国公司将使得能源企业在国际能源市场更加积极主动。

市场空间决定了中国的大型能源企业将成为全球500强,并在全球500强中占据相当大的比重,这可以是一个经济发展的自然过程。中石化、国家电网和中石油在2010年《财富》世界500强中,分别位列第七、第八和第十位。可以预见,中石化大概只需要10年或者更少的时间,就有可能超过壳牌,甚至超过沃尔玛(2010年沃尔玛营业收入为4082亿美元,中石化的营业收入为1875亿美元,两者相差约2倍),成为全球营业收入第一的企业。

理由其实比较简单,为了满足中国年均增长6%的石油需求,中国石油公司的规模必须保持相应增长,如果没有其他意外,中石化的规模可能在7至8年的时间内扩大一倍。相比之下,其他国家的大型跨国公司不容易做到这一点,因为其市场相对饱和,想做大必须寻求其他海外市场,对于他们来说,海外市场具有很大的不确定性。世界经济主要的增量市场在中国,那么只要中国政府不拆分大型国有能源企业,或者把一部分市场让给其他国家的能源公司,中石化成为全球500强的第一,应该没有悬念。

> 中国能源企业应改变简单购买能源的"走出去"方式,建立全球大型跨国公司;除此之外,中国的能源设备制造公司也要"走出去"

能源设备制造也要"走出去"

中国能源的集中发展将使中国的能源企业率先成为全球大型跨国公司。除此之外,还有一批必然要"走出去"的能源企业,就是中国的能源设备制造公司。

城市化、工业化阶段的经济快速增长,使国内设备制造能力得以集中地、大幅度地提高,一旦中国经济发展进入另一个发展阶段,按经济发展规律,GDP增长速度放缓,设备能力过剩就是一个不得不面对的问题,而中国能源企业基本国有的格局和国有企业做大的冲动将加大设备制造能力过剩的问题。

目前全球火电、水电设备制造商中,中国的规模和实力非常强。事实上,中国只花了20多年的时间,就从一个30万火电发电机组都需要进口的国家,成功转变为技术水平和价格均领先世界的电力设备制造大国,具备很强的国际竞争力。

在水电方面,为了完成国家承诺的2020年清洁能源占一次能源消费总量15%的目标,今后十年将集中上水电,大致有1.5亿千瓦,这也意味着中国在今后的十年会有1.5亿千瓦的设备生产能力,但是到2020年以后,那时中国的水电资源大概开发差不多了,这些产能何处去?出路只可能来自海外市场。因此,水电设备制造商"走出去"就是必须的。因此从现在开始,中国的电力设备企业就应该重视国际市场,尤其是配合大型能源企业的"走出去",这样才能抢占先机,当中国市场潜力饱和之时,还能依靠全球市场,保持长久的生命力。就水电而言,与其10年以后被迫"走出去",应该从现在开始就着手准备,主动"走出去"。

目前中国能源公司"走出去"的定义应当扩展,"走出去"的战略应当改变;除了买资源,还应当有成为领先全球500强的大型跨国公司的战略意识。应该说,目前中国能源企业"走出去"战略的最大瓶颈,不是资金和技术,而是公司的全球战略意识和一大批拥有国际经验的人力资源。首钢总公司、上汽集团、TCL、联想等海外并购的先行企业因制度文化方面的原因造成海外并购成功后企业整合不成功的案例告诉我们,缺乏相关的人力资源完成企业的有效整合,往往我们看到的是一加一最终的结果小于二。

人才的培养是一个比较困难的过程,并且需要一定的时间才可以完成。IEA的一份报告指出,一个大学毕业生要成长为跨国复合背景的能源领域的专业人才需要20年左右的时间,而中国相关专业人才的培养才刚刚起步,需要以超常规的速度完成人才培养。

因此,中国能源企业必须从现在就开始制定全球跨国公司的中长期战略和相关制度,做好长期规划和相应的人员培训,争取能够在未来五到十年内,稳步向全球大型跨国公司转变。所以,中国能源公司发展成为跨国公司,将不单单以资源为导向,而是将设备制造、工程管理和能源服务等一系列配套,整合整个产业链条,比如说在其他国家开加油站,建设发电厂和电网,将触角延伸到整个产业链的各个领域。与之配合,中国大型能源设备制造商也将充分发挥其技术、价格优势,在全球设备市场上占有一席之地。

"十二五"配套政策与战略支持

中国能源企业能否成功"走出去",很大程度上取决于相应的国家配套政策与战略支持。这些支持来自于两方面:一方面国家需要对能源企业"走出去"过程中面临的双重征税、项目审批手续、外汇贷款支持、进口环节增值税、进口配额等问题出台具体的支持措施。中国政府同时建立海外勘探基金及相关保险措施以帮助我国能源企业应对"走出去"时所面临风险,在"引进来"方面,中国有《外商投资企业法》,尚缺乏有关国家层面的《海外投资促进法》的出台。

2010年以来,国家发改委表示资源类境外投资重大项目需要审批的金额起点从3000万美元提升到3亿美元,商务部表示谋求推动《对外投资条例》的颁布,表明了"十二五"期间中国政府有望在相关政策提供支持的决心;另一方面,国家需要积极展开能源外交,为中国能源企业走出去营造良好的政治上的软环境。

而且在目前的国际环境下,油气资源的争夺,往往涉及到国家战略的层面,在中海油竞购尤尼科的过程中,美国《能源法案》的修改对中海油最终放弃收购起到了关键作用,这里就表现出中国企业相对于老牌国际石油巨头对于国际政治形势应对的不足,单纯的资源收购过于敏感。而且通常的结果是,中国买什么,什么就贵。因此,更为广泛、全面的能源"走出去",通过转型成为全球大型跨国公司,将整个产业链条延伸出去,应该可以减少"走出去"的敏感度,正如其他国家的能源企业进入中国一样,是一个比较自然、市场化的过程。

当然,走出是有风险的,可能来自各个方面,最近北非国家利比亚局势持续动荡就是一个例子。但是,不走出去风险更大。

(作者为长江学者特聘教授、厦门大学中国能源经济研究中心主任)

版权声明

本报刊发的所有文字、图片、表格,如需转载或使用,须经本报书面许可或授权,并须标明出处。已获授权者如改动本报刊发的文章或标题,敬请标明。对不当使用者,本报保留依法追究之权利。

本报常年法律顾问
北京市大成律师事务所
项武君 张念春 刘世杰

客户服务热线
800-810-9060

编读往来>>>>

读报留言

《个税改革方案最快4月报审 中等收入者受益最大》
刊于2011年3月7日03版

国税总局的建议比较合理,"缴点税,但很少",在多数人看来是最佳状态。所以起征点不要提得太高,也让低收入者作为纳税人,超过免税额2500以下的5%,2500–1万的10%,1万–2万的20%,2万–5万的30%,5万以上的45%。这样纳税人数量减少得不多,低收入和中等收入的减少纳税,可以增加消费,相对高收入者(2万–5万的)增加纳税额,对他们来讲负担不大,也不会影响他们的消费。这样既调节了税收,促进了消费,国家的税收也并没有减少,才真正起到了调节收入的作用。

——新浪天津网友

我觉得一刀切不能体现出来所得税的功能,应该差额。收入分几个等级,比如3000以下免,高的100万的或者几十万的应该过50%甚至是更高,国企老总的工资就应该这样,年薪1000万的实际收入可能还不止这些,交税就要过50%–70%,收入分配就公平了,国家税收也保证了。

——腾讯网友

读者来信

中国奢侈品市场的"春天里"

近日,全球资讯管理公司麦肯锡发布报告称,2010年在华奢侈品销售额已达到120亿美元,预计2015年,中国奢侈品销售额将达到270亿美元,届时将超过日本成为全球最大的奢侈品市场。

中部地区仅江西省2010年江西财政总收入突破千亿大关,完成1226亿元。比上年增长32%,创下江西省1994年分税制改革以来的最高增幅。因此,很多学者认为奢侈品市场将迎来了春天。

对此,我认为中部地区的发展速度是具备高端商业及奢侈品市场的潜力,但目前来看只能说明中部地区的居民消费结构由生存型消费向发展、享受型消费转变。比如,山西煤矿老板很有钱,具备奢侈品消费的能力,但为何买LV、江诗丹顿等奢侈品要跑到北京去购买呢?这就反映出一个根本性问题,奢侈品消费能力是奢侈品市场发展的基础,但奢侈品消费市场是复合型经济转化过程,是消费行为学与商业战略的动态结合。

商业开发企业切勿盲目乐观,在投资商业地产与引进奢侈品牌时一定要量力而为,做好调查与成本规划。否则将会像很多追求奢侈品的年轻人一样,徒有一身虚荣,而囊中羞涩。

——宁波富达股份高级研究员郑荣华

有话要说

中国如何应对"量化宽松"?

美、日、欧等发达国家,一直以来都采取的是"宽松货币"策略。以日本最为突出,日元"宽松货币"实施了有20多年,日元国家债务已创历史、各个国家之最;美元的近70多年,更是靠国家债务在发展着美国的国家资本主义,至今创造了14万亿美元的国债更是200多年美国的之最。欧元区也是这样,以市场经济容量来决定货币的发行量。

2011年1月20日美国财政部网站最新统计数据,美国国债总额已达14.056万亿美元的新高。日本财务省2月10日公布的最新数据显示,截至2010年年底,日本包括国债、借款和政府短期证券在内的负债总额已达919万亿日元,创历史新高。

因此,在未来相当长一段时期内,美国、欧洲、日本政府都将面临巨大的国债负担。美国政府将在未来至少15年或更长时间之内面对这14万亿美元的国债化解或收回的策略。

天量的货币怎么才能收回解决呢?最有效的收回和解决方案、措施可能就是"量化宽松的货币政策"——用美元回购巨额国债,这将是美国今后历届政府在今后一段时期的货币、金融战略战术。

新兴国家对"量化宽松货币政策"必须要有长期的打算和未雨绸缪的防范策略。中国央行副行长易纲所不久前公开表示,中国应对发达国家量化宽松政策的最佳选择是"扩内需、调结构、减顺差、促平衡"。

——巩胜利

本报热线

北京:北京市东城区和平里兴化东里化工大院甲7号楼
广告热线:(010)64209022-1151、1252
发行热线:(010)64209022-1175
新闻热线:(010)64209022-1125

上海:上海市肇嘉浜路789号均瑶国际广场19楼F1-F2座
广告热线:(021)34160312
发行热线:(021)64049862

广州:广州市东山区建设六马路29号荣建大厦7楼D、E室
广告热线:(020)83312438
发行热线:(020)83312438

深圳:深圳市景田东路紫荆苑梅花阁101
广告热线:(0755)82968277
发行热线:(0755)82968277

水利资金今年缺 2000 亿 土地出让金提取成“空谈”

本报记者 席斯 降蕴彰 北京报道

每年 2000 亿的水利资金缺口让中央和地方颇为焦虑。

按照中央一号文件规划,10 年内水利投资要完成 4 万亿,折合每年 4000 亿。而财政部的统计显示,2011 年中央财政对水利的投入达到 1280 亿元,如果包括地方财政和全社会其他方面的投入,今年全社会水利的投入应该在 2000 亿元以上。

还差 2000 亿。

本报获悉,被寄予厚望的土地出让金收益提取的现状不容乐观。数据显示,2010 年中国农田水利基本建设投资 1139.15 亿,其中有土地出让金的市级政府和县级政府,投资额仅仅是 97.86 亿和 152.75 亿元,刚刚超过两成。

安徽省财政厅一位官员透露,土地收入主要集中在区县级政府,中央和省对县区级政府能否足额提取没有什么有效的控制手段。

中央地方“AA 制”

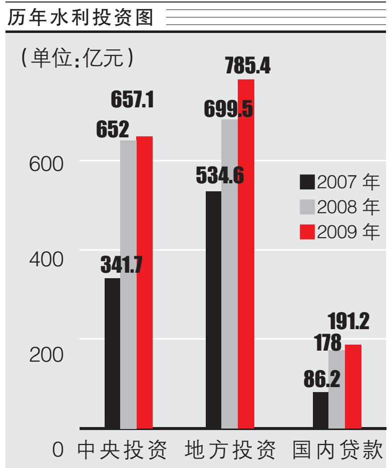
安徽作为水利大省,其资金配套缺口尤为严重。

两会期间,全国人大代表、安徽省财政厅厅长陈先森表示,今年安徽省设立的省级农田水利专项资金新增 6 亿元规模,同时从土地出让收益中提取 10%用于农田水利建设,每年约 28 亿元。但根据测算,该省平均每年约需投入 80 亿元以上,投入与需求的差距仍然很大。

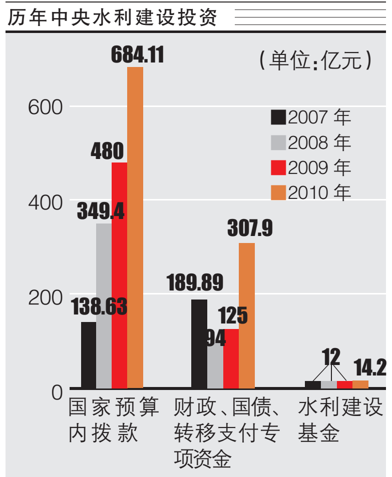
安徽省财政厅官员告诉本报,安徽水利建设和维护方面的支出规模大,财政能够想到的办法都想了,地方配套压力很大。

为此,当地出台了贯彻中央《关于加快水利改革发展的决定》的实施意见,这份意见就是对安徽所有税种和收费做了详细研究后提出来的。意见提出,省级农田水利建设专项资金在 2010 年的基础上,两年内从耕地占用

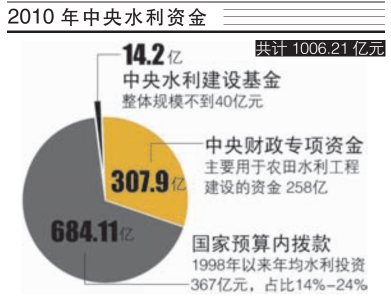
历年水利投资图



历年中央水利建设投资



2010 年中央水利资金



数据来源:水利部

税税率提高新增收入中,再增加 6 亿元规模,省级每年安排不少于 3000 万元用于重大水利项目的前期工作。有重点防洪任务和水资源严重短缺的城市,还要从城市建设维护税中划出不少于 10%的资金。一位参与意见制定的官员对本报形容称“能挤的都挤了”。

与此同时,河南、宁夏、江西这些中西部欠发达省市,也都存在水利投资需求大而财力薄弱的矛盾。

2011 年 2 月河南水利厅发布通报显示,全省 2010 年度在建的小型农田水利重点县建设项目共 66 个,下达投资计划 9.3 亿元,截至 2011 年 1 月 30 日,共完成投资 4.0 亿元,占计划的 43%。而一年过去了,被列入规划的 25 个县(市、区)“工程没有任何进展”。当地官方表示,其主要原因是地方没有资金进行配套。

宁夏 2011 年安排 25 亿用于水利投资,这比去年增加了 2.5 倍,当地官员表示,对于一个一般预算收入只有 100 多亿的自治区来说,25 亿确实有难度。江西省财政厅官员则表示,“本级财力肯定不足,省里想办法统筹考虑,尽量安排”。

更多的地方政府希望中央财政能给予更多转移支付和补贴。但水利部一位官员则认为,目前主要问题是地方财政投入严重不足、资金整合缺乏实效、建设进度较慢、建后管护责任不落实等问题不同程度存在。

该官员表示,2009 年之前小型农田水利建设主要靠地方投入。2005 到 2008 年,地方财政投入和农民投资投劳总计是 97 亿元,其中地方财政投入是 33 亿元,中央的财政投入是 49 亿元。2005 年以后,中央财政对小型农田水利设施建设补助专项资金已经从 3 亿元上升到 78 亿元。

中央与地方责权的划分在水利建设的诸多领域存在尴尬。

财政部一位知情人士透露,前些年中央和地方曾划好职责,大中型水库的建设和修缮由中央出资,小型水库 100 万方以下的属地方职能。但几年过后,中央发现小型水库的建设和修缮几乎没有进展。经过调研和协调,财政部提出,小型水库每个库中央补助一半的资金,尽快推动小水库的建设。

但“AA 制”的出资机制并未奏效。“水库都要倒了还在争辩,说中央出太少了,应出 80%。”该人士这样形容当时的情景。当年小型病险水库的维护仍没有太多进展,由于地方配套资金时常不到位,中央已拨付的钱便无法被动用。

2011 年,关于小型病险水库的加固办法再一次调整。对全国 1000 个需要修缮的符合标准的病险水库,中央地方各负责 500 个水库的修缮加固。比如贵州的某一小水库被划为中央的职责,中央财政将 100%出资修缮。“中央地方各自 500 个水库,都落实到具体水库上,职责已经特别清晰了,不能再推诿了。”贵州一位地方官员说。

争议土地出让金

中央与地方间在水利投入上有着争议,在中央部委间也颇为微妙。

2010 年,财政部、发改委、水利部共同管理的水利资金共计 1006.21 亿,其中发改委安排中央预算内投资 684.11 亿,发改委安排中央水利建设基金 14.2 亿,财政部中央财政专项资金 307.9 亿。水利部反映,由于水利建设转移支付项目的计划和预算下达不通过水利部门,造成水利部门难以及时掌握资金拨付、使用和管理情况,不利于加强对项目的监督。

目前水利资金来源有五项,预算内固定资产投资、财政专项资金、水利建设基金、土地出让收益的一定比例

> 目前对土地出让收益中成本范围没有统一界定,各地不一样,在土地财政格局下,有些地方很可能做大成本,影响提取额度

和金融机构贷款。其中,前三项政府投入是主要来源。

据了解,目前中央预算内固定资产投资中水利的比重约为 18%,主要用于大型水利设施的建设和维护。数据显示,1998 年以来,预算内固定资产投资中,年均水利投资 367 亿元,所占比重在 14%~24%之间波动。水利部总规划师周学文认为,这个比例无法满足未来 10 年的需求,今后应进一步提高水利所占比重。

财政专项水利资金主要用于农田水利等中小水利工程建设,2010 年达到 258 亿元,这也是目前最迫切需要资金领域。周学文建议,中央和省级财政用于水利的专项资金应在 2010 年基础上,至少翻一番。

而水利建设基金作为专项的政府性基金,本来于 2010 年 12 月 31 日已到期,目前国务院已延长至 2020 年。据本报了解,中央水利建设基金规模不到 40 亿元,地方水利建设基金征收地区间差异很大,最多的省份已超过 70 亿元,最少的省份尚不足 1000 万元。目前各地都下发通知要求,拓宽征收渠道,扩大征收规模。

国泰君安证券曾采用 2009 年数据测算认为,按以上比例足额提取,水利建设基金规模为 491 亿元,而当年水利建设投资额中,水利建设基金只有 105.5 亿元。

土地出让收益本应成为地方水利投入中最稳定的收入来源,但却是“最难啃的硬骨头”。

据周学文表示,2008 年土地出让收入中,东部地区占 66.7%,中西部地区仅占 33.3%,且主要集中在大中城市,而农田水利建设资金的需求东部占 30%,中西部占 70%,存在土地出让收益与农田水利建设资金需求不匹配的结构性矛盾。

而安徽省财政厅一位官员则告诉本报,土地收入主要集中在区县级政府,中央和省对县区级政府能否足额提取没有什么有效的控制手段。“农业已是第八年成为中央一号文件内容,其实前面七次也提出,地方从土地出让收益中提取一定比例用于农业。但从实施结果看,没有几个地方足额提取,或者根本没有提取。”

此外,目前对土地出让收益中成本范围没有统一界定,各地不一样,在土地财政格局下,有些地方很可能做大成本,影响提取额度。

而对于金融贷款,被采访者都表示不抱有太大期望。

“我们过去成立了那么多家融资平台公司,却从未涉及水利,说明这是对金融机构没有吸引力的项目,这次有可能会新成立融资平台公司,但能解决多少资金不抱太大希望。”安徽省财政厅一位官员分析。

他认为,水利作为公益性项目,回报期很长,没有政府出面担保更不会做,但现在地方融资平台公司规范后,已经不允许政府做担保了。

矿权交易 4 月启动

本报记者 宋尧 北京报道

矿业权市场透明化大幕即将拉开一道缝。

本报获悉,根据国土资源部的规定,4 月 1 日起矿业权出让、转让全部要在专设的公开交易场所公开交易,而没有履行这道程序的矿业权交易,将无法在国土资源部完成相关的手续。

在国土资源部的最初构想里,推动矿业权的公开交易所带来的好处,除了杜绝矿业领域层出不穷的腐败案件之外,更重要的则是能就此通过市场配置,来推动矿业权的市场改革。

但由国土资源部一家主导的交易秩序建设,很可能无法取得预期的成果。有业内人士认为,在建的许多矿业权有形市场均属于国土资源系统下属单位,而自身监管自身,效果很难理想。而寄望资源的市场化配置,更是难以如愿。

> 我们出让矿业权时,那家公司的资质都是符合要求的,但转眼他们就变更了股东,公司名称、工商注册等都一样,性质却发生了变化

效仿土地市场

上述规定来自于 2010 年 9 月份国土资源部下发的一份文件。根据这份名为《关于建立健全矿业权有形市场的通知》(国土资发〔2010〕145 号)的要求,各个省级的国土资源行政主管部门应该在 2011 年 3 月底前建立省级矿业权交易机构并投入运行。

这些交易机构在 4 月 1 日之后,将全面开展矿业权一级出让和二级转让的业务。而根据国土资源部矿产开发司发布的信息,截至 3 月 4 日,全国一共有 22 个省(区、市)已建成省级矿业权交易机构。

国土资源部矿产开发管理司的官员称,在过去几年矿业权市场日趋活跃之后,目前中国迫切需要以市场竞争方式出让矿业权以及日趋活跃的矿业权转让市场,迫切需要加快建立和完善矿业权有形市场,更充分地发挥市场配置资源的重要作用。

“原来矿业权市场并不公开,一些矿业权的交易往往是在市委市政府的办公会议上决定下来的,这显然不利于维护国家以及矿业权人的权益。”该官员表示。

另一方面,非公开化的交易也使得矿业领域的腐败现象丛生。政府部门在矿业权交易方面太多的审批、审核,也加剧了这一领域的寻租行为。用市场代替行政审批,也成为矿产行业改革的一个方向。

这与土地市场的改革途径几乎类同。自 2004 年开始,土地市场“招拍挂”制度的全面推行也使得土地腐败问题有所缓解。

本报获悉,此次矿业权进场交易的改革,国家纪检部门施加了推力。国土资源部人士透露,有关矿业权市场的建设问题曾在国务院廉政工作会上多次被提出来。而中纪委也将此视作廉政建设的需要。

第一家获得国土资源行政授权的省级矿业权交易机构——北京国际矿业权交易所,在 2010 年夏天正式成立后不久,中纪委副书记以及国土资源部执法监察局局长就先后前往视察,希望其将惩治和预防腐败体系建设工作植入到矿业权流转过程中。

北京国际矿业权交易所总裁董朝斌对本报称,从规范市场、杜绝腐败等角度来讲,此次矿业权进场交易是制度建设的一个大进步。

匆忙的改革

与招拍挂改革先行一步,并取得了一定成绩的土地市场相比,矿业权市场情况却更为复杂。而一些省级矿业权交易机构此次设立比较匆忙,有可能给后续运营带来隐患。

一般而言,矿产权市场分为两级,简单地说,一级市场是指政府向企业或个人出让矿业权的交易活动,而二级市场则属已出让矿业权在企业与个人间的转让。

预防腐败,减少或取消政府部门对矿业权的行政审批授予等等行为多出现在一级市场,而二级市场所面临的问题则截然不同。

只能管理到矿业权的国土资源部,在处理灵活多变的企业层面问题时无疑会遇到难题。比如,对于某些矿业权的出让,国家对企业资质有着很严格的要求,而且跨省的矿业权出让在某些地方是不被允许的。但近几年一些企业通过公司股权的变更,却顺利地避开了国土资源系统的监管。

“我们出让矿业权时,那家公司的资质都是符合要求的,但转眼他们就变更了股东,公司名称、工商注册等都一样,性质却发生了变化。”在 2010 年的国土资源工作会议上,一位地方国土资源厅负责人这样抱怨称。

“资源领域的产权交易监管,仅靠一个部门肯定是不够的。”董朝斌这样认为,矿产领域的监管责任主要由国土资源行政主管部门承担,但也要联合工商、税务、财政、发改委、监察部门共同监管。

未来矿业权市场或将借鉴证券、期货、国有产权交易等要素市场体系建设的经验,形成监管层、运营层、经纪层“三层分立、相互制约”的矿业权交易市场体系。

不过,根据国土资源部提供的信息,现已成立省级矿业权交易机构的 22 个省份,其机构多为隶属于国土资源行政主管部门的事业单位,仅有北京、天津等少数省级机构是通过委托政府主导建立的产权交易机构等其他方式开展业务。

市场难以独立于行政力量存在,是目前矿业权领域透明化进程的一大障碍。



商务部调研“三率”变化 出口退税或调整

本报记者 张斌 实习记者 吴海珊 北京报道

“税率、汇率、利率”的每一丝变动,都关乎一部分外向型企业的存亡。

新年伊始,商务部国际贸易谈判代表兼副部长高虎城就曾带队到云南和湖南两地展开调研,“税率、汇率、利率”等政策调整对商务发展的利弊是其中的重要内容。

“紧盯三率变化对企业的影响是今年商务部一个重要的工作,我们已经通知地方商务厅随时反映情况并会不定期地进行调研。”商务部的一位人士说。

“作为企业,最关心的还是税率的调整。”云南省商务厅的一位人士说,“三率的变动也正使企业发生着悄然的变化,说不清好与坏,因为利与弊都在那里。”

> 出口退税今年有可能会有所调整,种类仍以高耗能、高污染、资源性“两高一资”产品为主,尤其是将重点放在“一资”上面

上述商务部官员表示,出口退税今年有可能会有所调整,种类仍以高耗能、高污染、资源性“两高一资”产品为主,尤其是将重点放在“一资”上面,而且很可能会涉及到去年没有调整过的新种类的产品。

税率,企业最关注

各种税率调整中,外向型企业最为敏感的是出口退税率。

2008年金融危机开始时,出口退税率的调整频率和幅度都非常大。自2008年以来,出口退税税率10个月内经历7次上调。2009年6月份最后一次调整之后,综合退税率已经由12.4%上升至13.5%,距“出口足额退税”只有一步之遥。

2010年,全球经济出现复苏迹象,中国的出口回暖向好,又出现了“出口退税率是否应该下调”的争论,而商务部的态度一直是保持出口退税政策在2010年的稳定,因为大的国际环境尚有不稳定的因素。

但由于节能减排压力,国家还是在去年年中调整了“两高一资”产品的出口退税率。2010年6月22日,财政部、税务总局下发《关于取消部分商品出口退税的通知》,决定从2010年7月15日起取消部分钢材、有色金属加工材等406个税号的退税率。

这一政策对云南省的出口就会产生很大的影响。

云南省商务厅厅长熊清华在向高虎城的汇报材料中就提到,2008年以来,国家连续7次调高出口退税率,但涉及云南省出口的货物仅占全部调高出口退税率货物的12.2%,对促进云南省出口的作用不明显;另一方面,国家自去年7月15日起取消六大类406种商品的出口退税,涉及云南省95种商品。

据测算,取消退税政策将减少云南省出口退免税3000多万元,应退税出口额近3亿美元,此次政策调整对云南省传统产品尤其是资源型、高载能产品出口将产生较大影响。

上述云南省商务厅的人士说:“节能减排的方向是对的,但是政策上不该一刀切。”

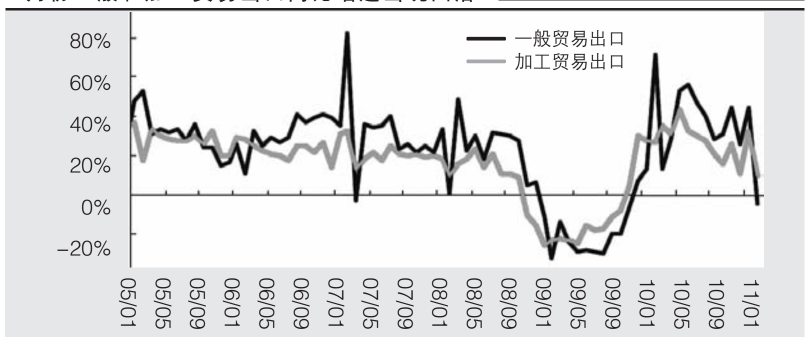
“我们认为部分出口退税率的调整,不应该只针对产品,应该针对企业的类型,也就是这个企业是不是高科技的,是不是环保型的,以此来设定一些标准。在这个标准之上的就给予支持,达不到标准的就逐步淘汰。”他说。

针对边贸税收政策也是同样的道理。

自2008年11月1日起国家取消了边贸进口关税和进口环节增值税减半征收政策,云南省边贸企业进口成本大幅增加,经营成本平均增加10%左右。两年来,已有300多户企业处于停业、半停业的状况,对成长中的边贸企业下了一场雪,还持续下霜。

上述云南省商务厅的人士说:“边境税的取消与否,是否也可以考虑一下企业的类型。”

2月份一般和加工贸易出口同比增速出现回落



资料来源:海关总署、CEIC,中金公司研究部

“三率”调整带来的利与弊

这次调研中还发现,“三率”的调整对外贸企业利与弊的影响,也是显而易见。

税率的调整之所以受关注,是因为其带来的利与弊势均力敌,平分秋色。它在给云南省出口带来较大影响的同时,也给当地的商品结构带来了翻天覆地的变化。

“我们的出口商品结构由资源型产品出口为主逐步调整为符合国家产业导向的劳动力密集型和技术密集型产品出口为主。”上述云南省商务厅的人士说。

2005年,有色金属和磷化工产品两类资源性产品出口位列云南省第一大和第二大出口商品,合计占全省出口的40.6%。

2010年云南省以资源型产品出口为主的商品结构发生了逆转,机电产品、农产品和纺织服装成为第一大、第二大和第四大出口产品。有色金属和磷化工下降为云南省第六大和第三大出口商品,占全省出口的比重下降到18.3%,其中有色金属出口比重由2005年的21.6%下降到2010年的3.2%。

“这里面税率调整起到了导向型的作用。”上述云南省商务厅的人士说,“由于出口退税率的下调,原来大部分做有色金属加工贸易的企业现在都不做加工贸易了。”

人民币升值对企业的影响也是双向的。

自去年6月二次汇改启动以来,人民币对美元升值近4%,企业出口成本大幅增加,出口竞争力下降,全国的情况基本相同。

上述云南省商务厅人士说:“只是我们省的企业更脆弱一些,所受的影响也更大。但是去年我们的进口高于全国的平均增速64.2%,这其中原材料的进口占了70%-80%,生产型设备在进口中的比重也明显提高。”

熊清华在汇报材料中也提到,2010年,云南省经济发展急需的金属原材料、生产型设备合计占进口额的比重达62%,这对满足云南省钢铁、有色金属、磷化工等支柱产业的正常生产和技术进步乃至产业升级发挥了极其重要的作用。

这一侧面,人民升值功不可没。

从今年开始,对于企业来讲,所带来的关于“利率”的消息似乎都是负面的。

中国人民银行从去年10月份首次加息以来,已经连续3次加息、6次提高存款准备金率。

上述云南省商务厅的人士说:“云南97%以上的外经贸企业为中小企业,实力弱、资信差,国家实施适度紧缩的货币政策,给广大中小企业融资带来了新的困难,中小外贸企业的融资成本高达10%左右,约有70%的这些企业融不到资也不敢融资,给今年的外贸发展带来严重制约。”

“不过这也是减少流动性,抑制通胀的需要。”他说。

电动牙刷

上接01版

据在场人士透露,沟通会举行了1个多小时,双方就一些热点提案和“两会”关注问题以及刘永好的接班问题进行了良好的互动和交流。会后,各大媒体根据自身报道需求,对当天媒体沟通会进行热烈报道。

据悉,到场记者约有70-80人,在门口签到完毕,均领到一个新希望集团赠送的袋子,内装一本由北大出版社组织的《藏锋——刘永好传》新书,书中还夹有一信封,里面装有四百元现金。

无独有偶,次日,全国政协委员、中央财经大学教授贺强在新浪围脖透露,其将于2日晚7点,在中央财经大学主楼9层召开提案发布会,邀请全国各大媒体前来参加。

3月2日,依照约定,各大媒体蜂拥而至,9楼小小的一个会议室被围得水泄不通。贺强宣读了自己的提案,回答了相关问题。2个多小时后,意犹未尽的记者继续围着贺强,直到校方出动学社“保驾”方得脱身。

从9楼下来,走出大门,才发现已经接近11点,许多同行老朋友也在门口得以碰见。

“你也来了?这么巧。”

“是啊。”

“刚没见你,你在哪?”

“在角落坐着呢,人那么多哪挤得下?”

“昨天下午刘永好的提案会,你去了吗?还给了红包的。”

“是吗?我没去,可惜了。”

“每年贺强的提案会我都来,不过贺强不发红包。”

围脖不见了

打车回家已近11点半,打开电脑,倒录音,顺手把今天的对白感叹着写入新浪微博,“昨天刘永好的红包发布会,让每个上会的记者都发了小横财。不过可惜,俺没去。晚上去贺强的提案发布会,小小的房间挤满了无数的难兄难弟一样的记者。不过贺强没有红包。像贺强老师这样的委员太少了。”发完,关灯睡觉。

随口之作并不在意,但一觉起来,发现已经炸了窝。

短短时间里,很多的转发和评论,其中多数网友质疑这样的行为有“拉拢记者,收买舆论”之嫌。

新希望集团品牌与公共关系管理中心主任杜娟更是一大早就在其微博连回7条,解释称:公司于3月1日下午安排在集团的北京办事处开记者会的。杜表示,自年初以来,一些媒体对永好提出的“现代农业、农业转型、非公经济发展”等观点和新希望的发展表示关心,并希望就此与刘先生进行沟通和报道。

杜鹃称:“作为本次活动组织并参与接待的负责人,个人认为基于工作需要和现实交通、时间情况,尽量安排得妥当一些是我的职责,个人认为并无‘红包发布会’之举。”

杜鹃还说,那些钱,其工作人员在签到时间前来的记者,是否需要报销交通费,如果需要,就给,当天也只发给三四名记者。但数目只有100-200元。

杜娟的回复我并没有放在心上,因为知道公关是怎么回事儿,所以一笑而过。

不料,当天就接到新希望集团的公关电话,一名自称与刘永好私交甚好的北京某刊物老总打来电话称,这是场误会,希望能约我聊聊,方便的话中午一起进餐。我婉言拒绝了,以还有采访任务为由推却了。此后,我并没有在微博对此再发表评论。

但事情却急转直下,发生了意料不到的“喜剧”。

数日后的一个中午,新希望集团分管宣传的副总李权生给我打来电话,称希望和我交个朋友,并希望我删除自己的言论,李先生还把自己的姓名职务用短信发了过来,我并没有答应。

再后来,微博“不见了”。

接着,联合早报采访杜娟的时候,杜女士说相关记者已删除了微博,所以她也在昨天早上撤除了自己微博上的回应。

10日晚,某财经媒体再次披露此事,杜娟在新浪微博与众媒体人士激辩,并称其冷饭热炒,杜女士还直言我乃无耻之人,并坚称,新希望没有发红包,只是车马费。

杜娟的坚持一如我所坚持的原则,不撒谎,对得起家人、朋友和职业。

各项数据在财经报纸中均排名第一

《2010年中国商务人士调查》数据

△阅读率第一
《经济观察报》在全国十城市商务人士市场平均每期阅读率为**5.8%**,覆盖达**5.6**万人

△中青年读者规模第一
读者以中青年为主,**25-44**岁的读者比例达到**77.2%**。这部分人群是社会消费的主力军

△高学历读者规模第一
读者中有高达**78.3%**的读者具有本科及以上学历

△高收入读者规模排名第一
读者覆盖接近**3.9%**的家庭年收入在**100**万以上的商务人群

△具有海外经历读者规模排名第一
读者中,有海外工作/生活经历的比例达到**7.8%**,有海外教育/培训经历的比例达到**14.0%**

△读者就职公司规模排名第一
读者中**15.6%**身处拥有1000人以上正式雇员的公司,有**7.7%**身处2009年营业额100亿及以上的公司,这表明《经济观察报》对大公司的商务人士有较强的影响力

△就任公司高层读者比例排名第一
读者任CEO的比例为**44.9%**,部门总监/经理比例为**47.9%**

△读者拥有公司决策权比例排名第一
读者中,**98.1%**的人在本公司中有一次性购买决策金额的权力,有**96.9%**的人有年度购买预算金额的权力

△读者负责管理的比例排名第一
读者中,管理50人以上企业的人占了一半左右。此外,**8.7%**的读者管理100人以上雇员的商务人士

△读者主动阅读性排名第一
主动读者比例达到**62.2%**,这为达到更好的广告效果提供了保证

△读者的广告阅读比例较高
阅读广告的读者比例有**76.9%**

△读者的汽车拥有率及需求量比例排名第一
近**80%**的《经济观察报》读者拥有自己的私家车。较多读者在未来一年内拥有购车计划

△读者对住房预购率比例排名第一
《经济观察报》覆盖了更多住房的预购者,比例达到**6.3%**

△读者对高端电视机的预购率比例排名第一
未来一年中,高端电视预购率有**6.5%**,可见《经济观察报》读者对于高端电视的需求更大,对于该类广告的关注度也更高

△读者对笔记本电脑的预购率比例排名第一
未来一年中,笔记本电脑预购率有**11.8%**,明显高于商务人士的平均水平

△读者对中高级手表的预购率比例排名第一
未来一年,预购物千元以上中高级手表的读者占到**8.5%**

△读者对高档西服的预购率比例排名第一
79.1%的人在过去一年中都购买过3000元/套及以上的高档西服

△读者对旅游需求比例排名第一
95.8%的人在过去一年中有外出旅行的经历。另外,外出旅行乘坐飞机时,**5.8%**的《经济观察报》读者都会选择座头等舱

△读者入住酒店高级别酒店比例排名第一
《经济观察报》商务读者中,**34.9%**的人在商务旅行中会入住三星级及以上的酒店

△读者对银行金融服务的使用率排名第一
《经济观察报》商务读者中,**75.3%**的人在过去一年中都使用过银行的某种金融服务

△读者对继续接受教育的需求比例排名第一
《经济观察报》商务读者中,有**32.2%**的人当前正在接受各种教育培训,另有**36.8%**的人在未来一年有接受某项教育培训的打算



《经济观察报》

注:
《中国商务人士调查》是是国内权威的专门针对商务人士的连续性调研项目,是量化媒体影响力及反映高端人群市场需求的第三方独立数据报告。
《中国商务人士调查》是面向企业中高层管理者进行的调查,样本选择标准为“规模在50人以上企业”担任“部门主管、经理以上职位”人群。调查的城市有北京、上海、广州、深圳、天津、杭州、成都、武汉、沈阳、大连。调查内容包括媒体接触、背景特征、生活方式/社会活动、价值观、企业决策和消费、产品、服务消费等6大方面。

第三轮融资平台清查启动 风险指标左右地方“钱袋”

▶本报记者 张向东 实习记者 郑奕 北京报道

就在地方的代表和委员们来京参加两会之时,审计署开始了对各地政府负债水平的地毯式清查。这已是中央对地方融资平台债务的第三轮清查。

本报获悉,此次审计将不仅仅是获得一个简单的清查结果,可能会依据GDP对比标准界定地方负债的风险水平,并以此决定“十二五”期间中央转移支付的力度和当地城投公司的发债规模。

据了解,本次审计把地方政府债务分为三类:地方政府负有偿还责任的债务、地方政府负有担保责任的债务和其他相关债务,审计署将分级次、分年度摸清政府性债务的规模、结构,深入分析债务成因和偿债风险。

为此,审计署部署了18个特派办和37家地方审计机关,最终的审计结果将形成报告于今年6月公布。此外,审计部门还将分别对各省通报对本省债务的审计结果。

安全底线

地方融资平台债务清理已经进入第三阶段。

2009年下半年,银监会、财政部开始在本系统内对地方融资平台当年新增贷款和财政资金进行清查。次年7月,银监会对外公布了初步厘清的由地方投融资平台引起的地方债务规模。

1:1.6
地方政府当年财政收入与负债水平警戒线

8000亿元
今年地方政府保障房和水利配套资金需求

7.66万亿元
截至2010年6月末国内商业银行地方融资平台贷款总额

根据这一数据,截至2010年6月末,国内商业银行地方融资平台贷款达7.66万亿元。其中,23%的债务存在风险隐患,而其余相当大一部分项目能够直接或间接偿还贷款本息。这意味着,地方融资平台可能存在呆坏账风险的只有1.76万亿元。数据一经发布就引起了诸多怀疑,甚至连相关政府部门也怀疑数据的可靠性。

2010年7月,平台债务清理升级为银监会、财政部、央行和发改委等四部委的联合行动,要求各地政府在10月底之前上报自查结果。但延至年底,财政部仍在地方上报材料中发现了众多统计规范和实际情况等方面的不符内容。

据透露,与前两次不同,审计署的此次债务清查更为彻底和全面,具体将涉及省市级政府的本级财政、发改委、融资平台、部分事业单位等部门。审计的时限也被拉长,横跨从1997年至2010年的13年,将分年度摸清全国省市县三级地方政府性债务的规模、结构以及增减变化情况。

对于地方来说,最为担心的是本次审计的最终报告中,如何界定地方负债的风险水平。在采访中,很多地方政府部门无一例外地都把政府负债与当地的GDP水平作对比,但事实上,按照目前不成文的规定,地方政府的负债水平只能与政府当年的财政收入挂钩计算。

湖北省联合发展投资有限公司是湖北省今年成立的四大国有投融资平台之一。该公司董事长李红云对本报表示:“国家规定,政府当年的财政收入和负债的比例只要不超过1:1.6就是安全的。我们目前不到1.6。但是有的省就比较高了,有的达到1:3,更高的甚至达到1:5,那就过高了”。

李红云说,目前,湖北省一年的财政收入是2000亿,地方政府融资平台所有的负债加起来2800多亿。加上公路领域的总负债才不过3700亿。所以,湖北是在安全的范围之内。

按照他的说法,一个城市的负债是和这个地方的GDP相匹配的,当年财政收入只是一个短期偿债能力指标,只要一个地方的债务规模不超过GDP的1.6倍就是在可控范围之内。而如果考虑到湖北未来几年的经济发展规模,湖北合理负债应该在1万亿。

辽宁省省委书记王珉对本报表示,“辽宁省不存在政府债务风险的问题,辽宁的负债大概在4000亿左右,占GDP的比重很低的。我们完全可以解决这部分债务。”

王珉说,现在可能有个别地区在发行投资债券的时候,存在负债率过高的问题,这样可能会造成一定的风险。中央如果不把这个控制住,以后会造成很大的风险。

城投债仍在继续

事实上,地方负债率不仅是一个安全底线的问题,更是对地方政府尤其是西部地区未来的“钱袋子”产生深远影响的议题。

甘肃省原常务副省长、政协主席冯健身告诉本报,目前审计署正在对各地财政负债进行的全面审计结果出来后,地方财政将获得中央怎样的支持,城投公司的发债水平等都将会有一个大致的说法。

作为“十二五”开局之年,2011年中央将投资重点放在了民生方面。对于地方政府来说,资金压力依然巨大,不仅有1000万套保障性住房的具体责任指标,还有水利投资方面的任务,这些资金除了来自中央转移支付以外,地方融资平台公司的大举发债也几乎是必不可少的。

安徽省财政厅厅长陈先森分析说,审计署对地方债务的清查,目的是为了防范风险,但是在清查之后,中央应该会拿出一个具体的办法,来规范和引导融资平台公司发债。

两会间隙,有地方官员在接受本报记者采访时猜测,今年国家发改委对城投债的审批,将更多地集中在保障性住房和水利等民生工程的配套领域,而对于在过去两年间扮演城投债重大角色的“铁公基”项目,则会大幅减少。

3月9日,住建部副部长齐骥对外称,要实现今年1000万套保障性住房的目标年度投资需保持在1.3万亿元到1.4万亿元之间。其中,5000多亿将由中央政府、省级人民政府以及市县政府通过各种渠道来筹集。

而按照水利部公布的数据,自今年开始的未来10年,中国每年将保证至少4000亿的水利投资规模。其中今年,中央财政安排1280亿,需要地方解决2720亿。

这样算下来,2011年全年地方仅在保障房和水利两方面就需要配套解决近8000亿,对于地方来说,尽管4万亿投资计划已告结束,但是资金配套的压力却并没有减少。

陈先森坦言,在保证民生工程方面,尽管已经想了各种办法,但地方还是面临着很大的资金缺口。

在陈先森的账本中,继续增加融资平台公司的发债规模,是保证民生投资,解决财政和投资配套的措施之一。他说,安徽在整个中部来讲,负债水平还是比较低的,“十二五”期间,你拿了中央的项目了,但要增加安徽配套建设资金,这个就比较困难了。

陈先森说,安徽发债的工作还在继续,还将通过市场运作方式,多元化操作,包括企业发债、资本运作、企业上市、融资。此外,还将通过融资平台,从效益比较好的企业、银行信贷来融资。国家对融资平台的态度是规范,不是要马上取消。

地方发债呼声

地方融资平台从某种程度上来说,只是地方政府不被允许自行发债的一个替代品。只是在目前的税制安排下,两者的风险一暗一明。

两会期间,不少地方政府开始呼吁,中央政府应该允许地方通过融资平台公司,进行民生工程的配套,甚至应该允许地方政府发债。

重庆市委书记黄奇帆在接受媒体记者集体采访时公开表示,允许地方政府举债,从长远看,是一个大趋势。而辽宁省交通厅厅长张铁民认为,政府适度负债、有利性地发债,反过来是可以带动经济社会的发展的,“不要认为政府负债就是一个坏事”。

在张铁民看来,政府负债“有利”的标准,首先是要有效益,项目能够换来钱;其次,不能只看重项目本身的经济效益,还要看到整个社会效益。这样整体来看,大家看待政府负债这样的问题时,可能就会更理性一些。

张铁民认为,中央应该给予地方政府举债权,他说,“现在中央已经允许地方政府发债了,对于地方来说,不管代发与否,都是有债务的。”

无论如何,地方发债需要重置法律规范,注定是一个漫长的过程。

全国政协委员、财政部财科所所长贾康表示,目前随着保障性住房、水利等民生工程的推进,投融资平台肯定要继续发挥它的作用。政府对投融资平台的整顿,是动态调整,不是说一下子让你全部停下来,而是要逐步规范它,防范风险,同时继续发挥融资的作用。

贾康对本报透露,对于地方融资平台公司,现在财政部、银监会、发改委等几个部门已经有了一个风险防控的框架机制,这个机制下,金融监管和其他手段会一起起到作用,其中金融监管是最实际的。银监会已经对融资平台公司的总量、风险和结构状态有了一个的监管框架。

贾康认为,银监会已经对融资平台公司有了一些导向性的说法,就是融资平台在总量方面要注意,规模要得到控制,特别是结构方面,要把地方政府部门出具的担保等无效担保调整为有效担保。

“中央的政策不可能彻底切断融资平台公司与地方财政之间的关系,只能是大家一起来防范风险。”贾康说。



CFP/ 供图

大中的选择

上接01版

大中投资的员工在看到相关报道时都异常惊讶。在大中投资内部也鲜有人提前知道老板有这个决定。大中投资为张大中在将大中电器出售给国美之后创办。

张大中已经预料到了这个消息带来的震动,为此,他早就安排好了这次去南美的行程,这次他是将全家老少都带往南美旅游度假,避开这段时间的舆论风暴,大约二十天后他才会回到北京。

四年前,张大中将一手创办的大中电器卖给了国美,彼时,他也未曾预料到四年后他会以母公司董事局主席的身份来重新审视大中电器。一位业内人士说,以前大中电器是他的“儿子”,现在变成了他的“孙子”。

业界一致的看法是张大中执掌国美更多的是形式大于意义。接近他的多位人士亦如此表示。接近张大中的人士称,张大中并不会实质性介入国美实际运作。从大中投资内部一些核心人士均未提前得到消息的状况来看,张大中此次将孤身而入,不会带去任何其他人。

事实上,在从大中电器退下来的这四年中,张大中早已适应了他自己规划的另外一种生活状态。如果剔除掉睡觉的时间外,投资、聚会和消遣各占到了张大中三分之一的时间和精力。

出国旅游已成为他这几年生活的常态,接近张大中的人士称,他爱结交朋友,也喜欢经常张罗大家聚会,组织几十号的人集体出去玩的事情也并不少见。“朋友多,做事周全,很少树敌”。

每年大年三十的时候,他还喜欢把身边的朋友们聚在一起吃饭、看表演、放鞭炮,一起守岁过年。去年除夕的时候,他买了数十万元的鞭炮在北京北四环边上的空地上燃放,六十多岁的张大中就像老小孩一样看着燃放的鞭炮手舞足蹈。

尽管从当年辛苦运营企业的平台上退了下来,但张大中依旧保留着当年那种雷厉风行、行事果断的做事风格,甚至有人说他走过时就像吹起一阵风一般。打网球成为他这几年非常执迷的兴趣之一,每周要打两次网球,和他接触过的人评价说他的网球水平估计业余3.5左右,大中投资办公楼里有一块专属网球场,但他则很少在公司的网球场打,他闲暇时的另一个爱好则是看书。

除了多年的从业经历使张大中本人与很多家电企业主要领导维持着良好的私人关系,张大中事实上也通过投资及朋友圈紧密联系的纽带,保持着和家电行业千丝万缕的联系。2009年年中,张大中参与了TCL电器的定向增发,在当年年底,张大中又斥资约1.3亿元入股海信电器。

TCL和海信电器的两笔投资已经将张大中的角色明确地定位在了投资人上。卖掉大中电器后,张大中创立了大中投资,专注投资业务。知情者称,大中投资约有几十人的团队,主要骨干都是他当年在大中电器的老部下,现在其完全在用自有资金投资。在投资领域的选择上,张大中的资金主要进行一级市场股权投资、二级市场投资以及大额存款等。

和为人缜密的做事风格一样,张大中的投资风格一向非常稳健,该知情者称,张大中对股权投资的要求非常高,尽可能只投确定能上市的项目,近四年的时间里,大中投资在股权投资方面的项目约有十个成果。但据了解,从投资的行业上来看,张大中也并非仅仅局限于家电行业,关注的行业众多,国内知名房地产公司万达集团的股东名单中就已经有了张大中的身影。

这位已经退居家电江湖多年的老人,却在众人非常意外的“不会吧”的惊讶声中再次出山。

幕后杜鹃

在外人看来的国美换帅事件突然而且激烈,但现实似乎并非如此。

故事的开头要回溯到2010年11月10日。那一天,国美电器发布公告,宣布与黄光裕大股东的控股公司Shinning Crown在11月10日订立了具有法律约束力的谅解备忘录。双方约定将许可的董事会最高人数从11人增加到13人。

当时双方首次明确表示,暂无意分拆非上市门店。新增加的两名董事人选均是大股东方面的提议人员,其中邹晓春被任命为执行董事,黄光裕胞妹黄燕虹被任命为非执行董事。

这只是纸面上的内容。10日的谈判进行了一整天,最后达成上述备忘录。知情人士称,备忘录有很多附加条件,包括大股东对贝恩资本的承诺,陈晓恰当时间离职等等。曾经支持陈晓的贝恩资本最终选择了抛弃陈晓。“因为大股东给出了让贝恩难以拒绝的承诺。”上述人士称。

2010年12月初,陈晓在清华大学EMBA交流会上的演讲首次透露出离职的意向。他当时称,总有一天他会离开国美。

据称,那天之后,独居在离鹏润大厦不远的顶楼公寓的陈晓,很少出现在办公室里。黄光裕的妻子杜鹃,则进入了之前黄光裕的办公室,开始了服缓刑以来在国美的工作。

春节期间,国美高层拜访供应商的名单中虽然还有陈晓,但真正露面的却只有王俊洲、李俊涛等高管。今年召开的国美内部年会上,陈晓缺席,杜鹃代为发言。

> “空降兵”张大中的出现,成为曾经心生隔阂的大股东和管理层之间的润滑剂。张大中曾是王俊洲的老板,同时在业内也颇具威望,贝恩方面也没有更多意见

杜鹃正是所有的这些故事里都不能忽略的人物,正是由于杜鹃最终促成了陈晓的离开。此前,虽然黄光裕的两位妹妹多次跟陈晓谈条件让其让位,但都被陈晓“太极拳”挡将回去。知情人士称,在张大中的事情上,之前比较活跃的黄光裕的妹妹黄燕虹,基本上没有参与。

2011年3月3日,香港证监会官方网站上披露,香港高等法院已解除对黄光裕妻子杜鹃所发出的临时强制令,香港证监会也同意高院的有关更改。在香港高等法院解除对杜鹃资产的冻结后,杜鹃可以自由支配在香港资产。解冻之后,杜鹃所能动用的资金亦是可观。

陈晓离职的时间选择在现在,一方面是选择继任者的问题,另一方面张大中也需要对是否继任有考虑时间。

黄光裕家族核心人士称,从一开始,黄光裕的妹夫张志铭和张大中都没有在考虑的名单之中。最终选择张大中也是一种折中的选择。黄家曾倾向于邹晓春出山,但贝恩资本对于并无零售经验的邹投了反对票。现任总裁王俊洲原本是合适人选,但黄家又对其失去了信任。

黄光裕小妹黄燕虹只是在其母亲的督促下出山,杜鹃缓刑后虽然实质上掌控国美,但受限于法律也不会转向前台。更重要的是,陈晓时代之后,管理层也不想回到黄光裕“一言九鼎”的时代。

春节左右,各方最终达成协议,选择了家电老江湖——张大中。接近张大中的人士称,张大中跟黄家的关系一直不错。在去年年中黄家比较困难的时候,张大中曾经提供过帮助。

“空降兵”张大中的出现,成为曾经心生隔阂的大股东和管理层之间的润滑剂。张大中曾经是王俊洲的老板,同时在业内也颇具威望,贝恩方面也没有更多意见。除了张大中,家电江湖也难以再找到合适的人选。

张大中的选择

要想打动张大中是一件难事。显然,他不缺名不缺利,张大中出山的缘由外界始终未能找到一个合适的答案。接近张大中的人称,重新出山背后有浓浓的感情因素。

一个细节是,在他初中时代,有一次张大中一个同学赌他不能做一千个俯卧撑,他非常不服气,就真的硬着头皮做了一千个。性格倔强、执着的张大中自然会对一手创立的大中电器依旧有深深的感情。而六十多岁的张一直非常念旧,对于他有过恩情的人,他一直感恩,每年春节时会让妹妹开着车和他一起去拜访这些旧人。

另一个更让张大中身边的人受打动的事情是,张大中对其母亲的缅怀其实是他近年来最投入的事情,在他的办公室里还摆放着他母亲的照片,他也会时常给朋友寄送关于他母亲的书籍。

大中电器其实也是衔接他和母亲感情的另一条纽带,上世纪八十年代张大中下海经商,本钱即是他从其母抚恤金中分得的1000元。当年母亲的离去给张大中带来了深深的创伤,这种影响直至今日依然未能完全消除,他对母亲的深情和怀念远远超过了常人的想象。

知情人士称,黄光裕当年将大中电器并购后一直保留着大中的品牌也是让张大中心存感念的原因之一。不需要太多的付出,不需要改变现有的生活和工作,张大中借此也还了黄光裕的情。

张大中出手的因素,还包括他对陈晓的态度。知情人士称,陈晓的做法不符合张大中的价值观。不管外界对陈晓如何看待,在张大中看来,陈晓没做到“受人之托忠人之事”。

加上此前家电江湖的恩恩怨怨,以至于大中系人马集体都很自然地站到了黄家一边。

对于国美而言,张大中的加盟将与国美的下一步战略有着非常重要的联系。

接近国美董事会成员的人士称,国美想要把非上市门店装入上市公司,而大中电器也是非上市门店一块非常重要的资产。对大中电器来说,只有张大中最了解,而且也最容易来掌控局面。

至于李港卫,据国美方面介绍,李港卫在过去29年曾担任安永会计师事务所合伙人,主要负责消费领域。现为多家香港上市公司的独立非执行董事。安永会计师事务所是国美电器的审计师,对国美整个财务状况做第三方审计工作。

李港卫是一个香港人,却在大陆工作了很多年,说着一口流利的普通话。当时在安永工作的时候,就曾经多次拜访内地的大型消费企业,而那个时候他就对国美赞不绝口。作为对香港的财务制度乃至大陆实际情况都了解的人,曾经做过国美电器审计师的李港卫无疑就是合适的人选。

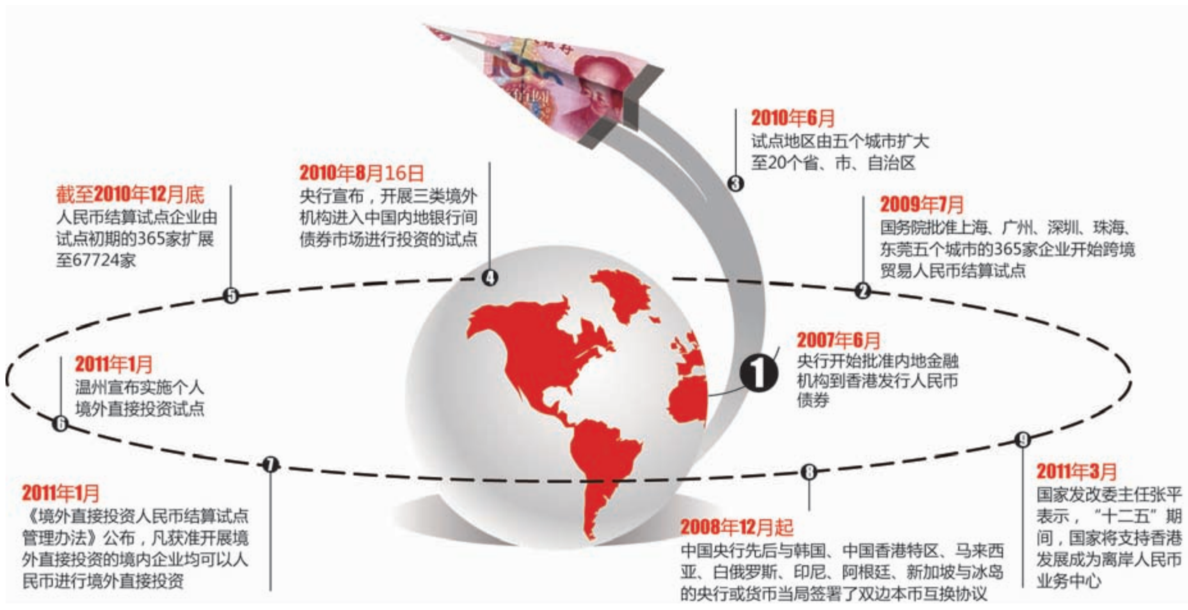
陈晓离开后,国美的团队该如何进一步团结,也是摆在黄家与贝恩资本之间的一大课题。之前盛传孙一丁要辞职,王俊洲因为被传与老东家张大中也有矛盾。

消息人士称,大股东希望孙一丁作为业务骨干,专注于业务,保持国美队伍的稳定,而孙一丁也最终接受了大股东的挽留,而最终保留了国美行政副总裁的职务。

现在看来,国美初步顺利完成了陈晓向张大中的过渡,此前的硝烟弥漫随着陈晓的离开逐渐散去。

“回流”难题尚存 资本项目开放边看边走

本报记者 欧阳晓红 北京报道



经济观察报 / 制图

日渐加速的人民币国际化开始不得不面对资本项目放开的问题。

将于3月17日至20日进行人民币产品准备测试的香港交易所（下称港交所),其“今年下半年将推出人民币资金池”一说似乎在挑战中国决策层最为敏感的神经——人民币资本项下开放否?

港交所上述言行披着一件美丽的外衣:“香港成为人民币离岸中心，宛若一个人民币国际化战略的示范试验场”。

此时,国家外汇管理局(下称外管局)早就忙得不可开交。近期一系列新政昭示资本项目逐渐在打开。“如果不是因为担心热钱，相信中国的资本项目开放进程还会更快。”瑞穗证券大中华区首席经济学家沈建光说。

基于诸多相悖的现实难题,目前快速推进的人民币国际化只能是边走边看

一位央行接近人士称，毫无疑问人民币国际化在提速；此前央行考虑先行一步通过“香港离岸、上海在岸”两个中心来践行人民币国际化,但“珠三角”比“长三角”经济圈更易整合,因此,如何推行至今没有定论。

回流难题

很大程度上,香港人民币离岸中心不啻为人民币国际化的一个示范试验场。“境外美元市场的经验表明,没有香港的人民币离岸市场,人民币国际化的进程将延迟,人民币国际化最终能够达到的程度也将打折扣;”德意志银行中国首席经济学家马骏认为,“另一个重要理由是它提供了一个较低风险(风险可控)的人民币国际化的实验场。”

中国社会科学研究院陆家嘴研究基地金融产品研究中心王增武博士说,中国遵循内外分离式的离岸市场模式,即严格限制资金回流,控制离岸资金流入。“但中国的人民币国际化很特殊——惟一一个国家在资本项目没有完全开放的情况下,推进本币国际化。”

截至2月末，香港人民币存款达3706亿;不断飙增的境外人民币存量开始令人担忧它们的回流。因为相对于将美元汇入内地，企业将其海外债券所募集的人民币汇入内地往往需要通过更繁复的政府审批。

显而易见，资本项目开放是本币国际化的前提;对中国而言,小QFII就是一种尝试，包括不久前推出的境外机构可投资银行间债券市场。“央行试图有所管制地放开，让境外人民币合理回流。”王增武解释。

北京市刘鸿儒金融教育基金会理事长魏本华说，境外人民币回流目前只有三个渠道：有真实贸易背景的合法通道;小QFII;允许境外机构投资银行间债券市场。出于防范跨境资金的风险考虑，现在只是有管制的放开。

据王增武统计，截至目前香港整个人民币债券规模为900亿；有700亿正在排队运行。他预计,2011年债券规模将达到1000亿。届时,如果没有一个好的人民币回流机制，可能就会影响人民币国际化的进程。

业界另外的担心是——境外人民币存量恐怕无法支持骤然升级的人民币债券以及二级市场人民币计价产品的交易,虽然3706亿的规模并不小。

正如香港交易所行政总裁李小加所言,毕竟境外市场人民币存量有限,但离岸市场人民币产品要有活跃的二级交易市场，由此产生的拉动力方能增加人民币的流动性。

但想要发展大规模、多品种且交投活跃的产品,又面临两大课题:足够多的初始人民币流动性以保障发行与交易成功；畅通的人民币回流境内渠道，以创造产品的收益动力鼓励产品发行。因为,时至今日,在香港持有人民币的驱动力，已从此前的人民币升值预期转为收益（如果人民币回流境内渠道被打通)。

在李小加看来，对于人民币流动性，央行可考虑临时向离岸市场注入人民币，以弥补可能的人民币存量暂时不足。但是对于回流渠道,央行未必能如其所愿。尽管李小加强调,流出与回流需要在资本项下予以考虑，其目的不是寻求资本项下的开放。

央行的担心

“决策层目前比较关心的是,香港利息低于国内利息，担心套利影响金融市场的稳定,因此,希望人民币回流能以一种合理的方式回来。”央行接近人士表示。

原来，香港一年期的人民币存款利率为0.6%左右,境内为3%,在香港发行的人民币债券的收益率比境内同类债券收益率要低 50–200个基点。因此，业界担心此利差会使得企业大量在香港借人民币贷款和发债，并由此导致人民币大量回流，冲击境内的货币总量。

不过,马骏认为,境内外人民币贷款利率和债券收益率之差导致风险可控。他表示,目前人民银行、外管局等监管部门严格控制着境外人民币发债和贷款回流的审批，因此回流的规模是完全可控的。

可问题在于,倘若没有回流机制,又会制约香港离岸人民币市场的发展。偏偏这是一对矛盾体:“内外利差–导致资金回流–必须堵住或控制回流量；但没有回流渠道——离岸市场无法活跃。”

就此，王增武认为有两个解决方法，结合人民币国际化的发展战略,有步骤分阶段适度开放资本账户；另外,大力发展在香港离岸的投资渠道,在产品设计上,使其收益与国内接轨,让境外人民币的投资者也享有国内的收益。

但不管怎样,人民币国际化已然提速。“已经到时候了,如果人民币不可兑换的话,就不能放进SDR(特别提款权)成为储备货币。而货币可兑换的情况下,未必需要资本项目完全放开。”沈建光说。据其测算,资本项目以40大项为计,中国完全开放已有5项,已开放但有限制17项,8是基本开放,10项完全禁止。而按照IMF规定,低于5项就视为是资本项目开放的国家,其货币就有可能被考虑放进SDR。

央行、外管局还在向此方向努力——在契合国内外金融形势以及风险可控的前提下，继续加快人民币资本项目的开放进程,

外管局这样定调其2011年的资本项目管理工作,“在推进贸易投资便利化、防范跨境资金异常流动风险的同时，进一步推进人民币资本项目可兑换。”易纲则表示,“十二五”时期,稳步放宽跨境资本交易限制，在风险可控的基础上，逐步实现人民币资本项目可兑换。

边走边看

“无需考虑人民币国际化的原因与是否加快进程。”国家行政学院决策咨询部副主任陈炳才并不愿意在人民币国际化的进程与方向上“纠结”。

去年取得快速进展的人民币跨境贸易结算在陈炳才看来也不是那么美好，同样存在诸如没有回流渠道的机制缺陷。

陈炳才认为,人民币出境以后,需要进行各种资金往来和交易，但目前人民币在境外没有投资渠道，也没有规避汇率风险的产品，而国内又不允许境外机构在境内开设人民币境内账户进行投资等,因此,境外持有人民币并采取人民币结算的意愿不大。

“如果要扩大人民币结算,让境外机构更多持有人民币，必须允许人民币回流,但《跨境贸易人民币结算试点管理办法》(简称《办法》)没有就境外人民币结算形成的人民币头寸(银行)或资金（企业）如何回流境内作出规定。”陈炳才说。

陈炳才建议，允许境外机构在境内开设本币账户并进行债券和证券投资,这是资本账户的开放,但只是对本币的资本账户开放,并无风险。

现在,香港个人汇兑业务发达,随着人民币流入流出的增加，将形成人民币与港币离岸汇率。港币是与美元挂钩的联系汇率制度，香港的资本是自由流动的，一旦人民币与港币形成汇率市场，就意味着人民币与美元汇率定价在香港市场出现，出现境内外两种人民币与美元的汇率定价制度。如果国内的人民币汇率对香港市场的人民币汇率不予理睬，资本的逐利性将导致人民币和港币资金在香港和大陆之间频繁流动。

“本币汇率离岸交易最容易导致汇率决定失控，这也是亚洲金融危机的教训,因此,在本币没有获得国际地位之前,应该禁止本币离岸交易。”陈炳才说。

李小加认为，现阶段的人民币国际化是指人民币成为国际贸易结算货币的中期目标。如中期(5–10年)逐步成为广为接受的国际贸易结算货币;中长期(10年后)成为越来越重要的国际投资货币;在长期内(20年后)逐步成为储备货币。

不过,基于诸多相悖的现实难题,目前快速推进的人民币国际化只能是边走边看。

“总之,人民币国际化,要想清楚资本项目可兑换进程的方向与开放顺序。”易纲说。



通胀仍未见顶 紧缩箭在弦上

本报记者 孙健芳 韦承武 北京报道

物价上涨牵动人心。

上周，国家统计局局长马建堂和中国人民银行行长周小川不约而同地对通胀形势进行表态。

统计局局长马建堂表示对年内物价指数控制在4%以内有信心,而央行行长周小川则表示，不排除使用各项工具的可能性来抑制通胀。

考虑物价指数仍会继续上涨,同时3月份央票到期数额巨大，市场预期两会结束之后,3月14日前后,央行将会上调存款准备金率。

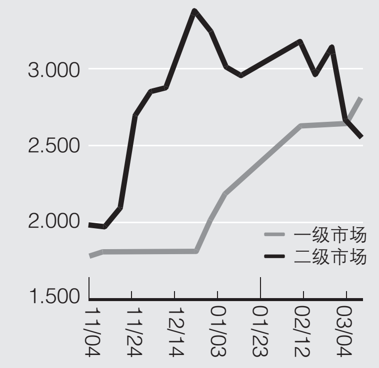
与此同时，市场还传出央行将加息的消息,作为预兆,央票一级市场利率开始主动上升了。

通胀仍未见顶

上周五，国家统计局发布2月份宏观经济数据,2月份消费者物价指数(CPI)同比涨幅4.9%,与1月份持平。

对市场来说,2月份物价数据带来的消息是好坏参半。

3月期央票在一、二级市场上收益率倒挂的情况得到改善



资料来源:CEIC

好消息是此数据没有超过经济学家的预期,之前本报对11家机构分析师进行调查，他们对2月CPI数据的预测中值为4.8%。这11家机构包括高盛高华、兴业银行、瑞银证券、招商银行等，其中有6家机构对CPI的预测值在5%以下，其余5家的预测在5%或5%以上。

之前一直推动CPI快速上涨的主要因素是食品价格,其在春节后涨幅出现了回落,特别是蔬菜价格回落幅度较大,但由于食品价格回落是从2月中旬才开始，所以2月份CPI分类数据中食品价格同比上涨仍达到11.0%,环比上涨3.7%,超过了市场预期。

从数据上看,2月份CPI分项中居住价格同比上涨6.1%，比1月份6.8%数据低了一点,但短期回调不改变长期上行的趋势。其原因是:2010年前后政府加强对房地产市场的调控，新购住房成交量锐减翘动热点城市、重点城市、大城市租金价格迅速上涨,3月9日梅地亚中心新闻发布会上，住建部房地产市场监管司司长沈建忠也承认这一点。

沈建忠同时还表示政府会加大对租金市场的调控。但华泰联合证券分析师陈勇认为政府调控能力有限，“一是新的一年租金价格重新确定，而贷款利率上调的背景下租金仍将有上涨空间;二是建材价格仍居高不下,亦将构成对居住类价格的支撑。”陈勇说。

物价数据中也传来了坏消息，居住类价格和反映上游产品价格的工业品出厂价格指数(PPI)继续高位运行，它们正从食品手中拿过接力棒，在未来一段时间引领通胀继续上行。

2月份国家统计局公布PPI同比增长7.2%,较1月6.6%数据在提高,市场普遍认为其会继续上行。国泰君安宏观分析师王虎认为PPI同比数据在6–7月份才会见顶。

另外,可能导致物价上涨的不确定因素还有：近期由于北方干旱,粮食上涨预期持续增强,加上国际粮价上涨的传导效应,国内粮价上涨的压力增大,国泰君安研究团队认为今年粮价涨幅会在10%左右；春节之后,各地出现的用工荒将会推动劳动力成本持续上升,可能会导致工资与物价出现螺旋上涨;最后,国际局势动荡将会导致原油等国际大宗商品价格快速上涨,输入性通货膨胀压力持续存在。

上述因素都会引发今年通胀出现变异性的猛涨，所以国泰君安王虎认为,目前物价指数没有见顶,他预测3月CPI为5%,今年CPI的峰值会出现在6月份。交通银行高级宏观分析师唐建伟也表示，今年上半年我国物价上涨的压力仍然较大，通货膨胀风险不容忽视。

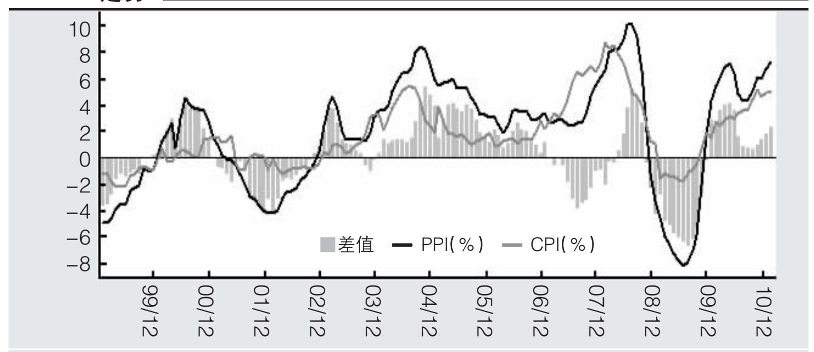
在1月份经济数据发布后，投行们已在上调对中国全年通胀的预期，投行们普遍预期中国全年CPI在4.6%左右,超过政府制定的4%目标。但在上周两会上，国家统计局局长马建堂却表示，他对今年政府将CPI控制在4%以内有信心。

紧缩箭在弦上

马建堂的信心可能来自央行行长周小川的决心。

上周五，央行行长周小川在梅地亚中心接受媒体的采访时表示,“针对通货膨胀预期，历来我们不排除使用各项工具的可能性，也就是说要根据具体的经济形势、市场上的流动性来具体地加以掌握。”

CPI/PPI 走势



资料来源:Wind 资讯

CPI 权重和调整(%)

指标名称	食品	居住	娱乐教育文化用品及服务	交通和通讯	医疗保健及个人用品	衣着	家庭设备用品及其维修服务	烟酒及用品
2006	33.60	13.60	14.40	9.30	9.40	9.00	6.20	4.50
2011	31.39	17.82	14.15	9.25	9.04	8.51	5.84	3.99
增加	−2.21	4.22	−0.25	−0.05	−0.36	−0.49	−0.36	−0.51

数据来源:中信建投研究部

之前3月5日政府工作报告将“保持物价稳定”列为2011年宏观政策的首要任务，但保持物价稳定的措施与去年12月份中央经济工作会议表述一致,仍是“保持政策的连续性和稳定性,根据新形势、新情况不断提高政策的针对性和灵活性”。

就此瑞银证券中国区首席经济学家汪涛认为，既然政府工作报告中没有释放出更紧的政策信号,这就是说，2011年的宏观政策基调不会大幅度收紧或放松。

宏观政策基调不会大幅度收紧，并不意味着货币政策不会继续收紧。

今年政府工作报告没有如往年一样,给出全年信贷具体目标,投行们根据2011年广义货币(M2)16%的增长目标，认为今年人民币贷款将净增7万亿左右。

上周五央行行长周小川表示,央行动用工具的前提是除了观察贷款总量以外,还注意观察社会融资总规模,周小川说,还有很多中间变量都会反映整个经济情况对货币政策的需求。

3月份的市场流动性就呈现出与2月不同的特征。

2月份，虽然1月份新增贷款达到1.04万亿,但因为市场对新增资金需求量较大,导致央票一、二级市场利率出现倒挂。

3月份基础货币投放基本平稳，市场预期2月份新增贷款在7000亿元左右,信贷投放平稳。同时,由于2月份出现73亿美元的贸易逆差,央行不需为了对冲再投放货币。

国泰君安数据显示,3月和4月公开市场到期量分别达到6870亿和5060亿,将为市场注入新的资金。这意味着3月份资金面总体呈现宽松局面。

因此市场预期央行将会在近期动用货币工具进行资金回笼。央行从2010年1月份就开始利用存款准备金率的提高来吸收流动性，截至今年2月底，央行已经3次上调利率和8次上调了金融机构的存款准备金率。

关键在于货币工具时间点的选择,这是今年投行们猜谜游戏的重点!

市场认为央行可能两会之后,3月14日前后,将存款准备金率再次提高0.5个百分点，这次提升将会回笼3000亿左右的资金。

不过,3月份央行上调存款准备金率的次数可能只有一次，国泰君安研究团队分析,由于央票一、二级市场利率倒挂的情况缓解，意味着央行公开市场大规模回笼资金的能力得到恢复，央行也会通过公开市场操作来回笼资金。

市场上同时还传来加息的信息，就在上周五下午,一些机构开始相互打听,周末央行会不会加息？作为预兆，央票一级市场利率主动上升,3月10日，央行在银行间市场发行的3月期央票利率升至2.7944%，比上周上行跳升16.3个基点。同一天发行的91天正回购操作利率升至2.80%，也创下28个月以来的历史高点。

调结构不是调民营压就业

——专访中华全国工商业联合会副主席谢经荣

本报记者 黄利明 实习记者 刘玉林 北京报道

经济观察报:*您是全国工商联的副主席,对民营企业、民营经济比较了解。您认为对于转变经济发展方式,包括调结构,应怎样理解转变的背景,内涵又在哪里?*

谢经荣：改革开放三十几年,我国的经济、社会都发生了很大变化。人均GDP高速增长，从1978年的200美元左右,增长到2010年底的超过4000美元。但是在这个过程中,也出现了很多问题。以高投入、高度依靠出口换来的高速发展,使得我国能源、资源和环境的容量接近了极限。在未来10年或更长时间里，继续以这种模式发展,显然将很难持续。支撑过去30多年高速发展的这些产业,投入少、技术含量低,虽然为国家经济做出了巨大贡献,但是如果还按过去的模式一样发展,显然已不合时宜。转变发展方式是形势所迫,是必须坚定不移执行的战略。



谢经荣 中华全国工商业联合会副主席

转变经济发展方式,其中最主要的就是调结构。一直以来,在拉动我国经济发展的三驾马车中，投资与出口是主要动力，消费的拉动作用一直较弱。但良性的经济发展结构中,既要有投资、出口,还要有消费。中央和各级地方政府这些年都在讲转变发展方式，但是经济结构越调越失衡、越来越“重”,投资的贡献越来越大。我们要减少高耗能、高污染的行业,特别是重化工业的比重,但难度比较大。

经济观察报:*长期一直没有调过来,您觉得难度大是为什么？是否存在中央和地方利益不一致的情况?*

谢经荣:一方面是与调结构本身的复杂性有关。调结构是一个很复杂的事情，确定合理的结构就很困难。结构怎么调算好，国家有国家的目标,地方有地方的打算。中国这样一个大国,跟一个几千万人口的国家是不一样的。再者,调结构也是一个动态的过程。还有,这也和中央、地方的目标不一样有关,中央强调经济结构的比例、产业结构的比例,但对地方而言,投资一个大项目,对税收、就业的带动作用很大,一下子就把地方经济提上去了。

经济观察报:*中央和地方在调结构中应有什么不同作用?*

谢经荣:国家是讲大的、宏观目标,考虑一二三产的结构问题,考虑投资、出口、消费三个驱动力量的协调问题。地方政府调整经济结构,应该突出自己的特色,应建立与当地的资源、交通、经济、社会的发展状况相适应的产业结构、特色产业。

经济观察报:*目前调结构中有什么问题吗?*

谢经荣：一些现象应该引起重视。一、重视发展战略性新兴产业,忽视一般制造业。各地都强调高新技术企业、战略性新兴产业,一方面造成不必要的浪费，形成全国产业重叠,不同地方产生趋同。再者,忽视了一般制造业的发展、改造、转型和升级,目前一般制造业还是我国最具竞争力的产业，在发展新兴产业的同时,不能放弃我国已在国际上占有的份额,只不过是要提升技术含量、打造品牌、创造更高附加值。在传统制造业方面我们同欧美还有差距,还有很大的上升空间。二、在一些地方的结构调整中,民营企业成为被调整的对象，特别是同资源相关的产业调整、重组中表现突出。三、重视高新技术企业和大型企业,忽视了小型、微型企业和解决普通群众的就业。

经济观察报:*您认为调结构中应注意什么?*

谢经荣:首先,把一般制造业做强做精。在国家发展战略性新兴产业步伐加快的同时,地方政府应把更多精力放在提升一般制造业的水平,重视制造业企业的转型升级,重视企业品牌建设、技术提升,把一般制造业做强,提高盈利水平和品牌知名度。

其次,应重视在调结构中促进民营企业发展。过去,一说调结构,往往是民营经济首先被调整。我觉得政府一方面要坚决地执行中央转变增长方式、调整经济结构的方针;另一方面在调结构的过程中，要给民营企业、中小企业留下发展的空间。比如地方上建钢铁基地,被重组的基本上都是民营企业。调结构讲的是调整经济结构,而不是产权结构。在调结构的过程当中,还应该坚持两个毫不动摇,坚持平等保护物权、平等竞争,形成各种所有制经济相互促进新格局。同样的国家资源,不管所有制是国有的还是民营的,我们都要创造公平的条件让他们去竞争,绝对不能把调整经济结构的过程,当作压缩非公有制经济比例的过程,要适当给非公有制经济留有合理的发展空间。

最后,大力发展中小企业,扩大普通群众的就业。高附加值的产业,往往就业的人数较少。技术密集型、资金密集型多了，劳动密集型就少了。现在,就业是民生的第一大问题。在这种情况下,结构调整应该兼顾就业、多解决就业。也就是说,我们还是要发展那些劳动密集型的产业,不是说不要了,而是要把它们提升。从这个角度上来讲,结构调整还有很多事情要做。应该积极采用新技术,生产高附加值的产品，产品档次上去了,产值上去了,单位产值的能耗就下来了。应以这种方式为主调节构,不能走以裁员为主实现升级换代的路子。这就要大力发展中小企业。中小企业提供了80%左右的就业岗位,历史证明,中小企业是解决民生、解决就业的最重要力量。只有实现充分就业,家庭收入才能稳定,消费也才能有保障。因此,不管是在税收政策、产业政策还有别的扶持政策方面,要制定得具体、执行上能落实,真正让中小企业受益。

CEIBS



首席营销官(CMO)课程：营销新视角

多领域，多维度，新视野，新境界　　2011年6月开课(模块制)，上海

作为CEO的左膀右臂，CMO面对的挑战和变化比其他岗位的企业高管更加纷繁复杂。首先是网络的爆炸式发展，引发了全新的经营与传播模式；其次是日益成熟的消费者，CMO须不断深入了解客户的需求与行为模式；再次是面对盈利压力，CMO不得不对每笔营销投入做出更为明智的决定，严格监督投入与产出比。只有那些能在不断变化的环境中仍能所向披靡的CMO们，才能带领企业走出微笑曲线的底端，帮助企业成为一个卓越的营销企业。

课程目标

本课程的目的是与学员分享营销及相关领域内最前沿的研究成果和最新的观点，深入探讨当前所面临的种种挑战，帮助CMO以更为宽阔的视野及时把握市场的脉动，制定与调整营销战略，不断地为企业创造价值。

学员对象

本课程专为企业负责营销领域的最高决策层而设置。课程要求学员在该领域至少有8年的管理实战经验，并已掌握了基本的营销知识。典型学员包括首席营销官、营销副总、营销总监等负责企业营销部门的一把手。

课程内容

■ 洞悉顾客
■ 营销助推公司业绩：营销ROI
■ 营销新思考：“非传统”营销
■ 营销实践头脑风暴
■ 营销与企业战略：协同致胜
■ 卓越领导力

“中欧来自全球的优秀教授和众多案例，总能让你茅塞顿开，首席营销官(CMO)课程让我学到了一些实用的新理论与框架，启发我用新的视角去思考，深刻认识到了营销对于企业的价值，也认识了一些志同道合的朋友，首席营销官课程让我们成为真正的首席。”

蔡秀军
九阳股份有限公司副总裁

详情请洽：

(上海) 王先生 电话：021-2890 5226 / 136 0164 3789 电邮：wsteve@ceibs.edu
(北京) 王先生 电话：010-8296 6685 / 139 1010 7807 电邮：wkai@ceibs.edu
(深圳) 彭先生 电话：0755-3337 8137 / 139 2460 4653 电邮：pdavid@ceibs.edu

中欧高层经理培训：《金融时报》全球20强

中欧国际工商学院
CHINA EUROPE INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL
http://exed.ceibs.edu



中国最受尊敬企业十年

10th Anniversary of The Most Respected Companies of China

中国最受尊敬企业十年

10TH ANNIVERSARY OF THE MOST RESPECTED COMPANIES OF CHINA

—— 守义 · 创新 · 责任 · 持续 · 领先 ——

自2001年创立之日起，“中国最受尊敬企业”评选活动一直致力于弘扬正确的企业价值观和方法论，从而推动企业和社会共同进步。

经过10年的实践和观察，我们发现，“中国最受尊敬企业”身上存在一些令其成为行业领导者及时代榜样的共性。所以，我们将以这新世纪的头十年为时间维度，深入审视、盘点整个“中国最受尊敬企业”群体，历时4个月，经过100位各领域精英的广泛提名及25位专家最终决选，“中国最受尊敬企业·十年成就奖”，及“十年贡献奖”，“十年进步奖”，“十年公益成就奖”获奖企业已经产生。

“中国最受尊敬企业”的称号不仅是一份荣耀，更承载着公众对商业社会的期许。十年的坚持和实践让我们找到了推动商业文明的动力和方向，而这些我们都将其视为继续前行的起点。

中国最受尊敬企业十年贡献奖

中国惠普有限公司
华为技术有限公司

中国最受尊敬企业十年进步奖

浙江吉利控股集团有限公司
凤凰卫视有限公司

中国最受尊敬企业十年公益成就奖

中国平安保险（集团）股份有限公司
上海通用汽车有限公司

中国最受尊敬企业十年成就奖

（以下排名以企业名称拼音为序）

阿里巴巴集团
北大方正集团有限公司
比亚迪股份有限公司
东风日产乘用车公司
国际商业机器中国有限公司（IBM）
海尔集团公司
海信集团有限公司
华为技术有限公司
联想集团有限公司
青岛啤酒股份有限公司
三星（中国）投资有限公司
上海通用汽车有限公司
苏宁电器股份有限公司
TCL集团股份有限公司
腾讯控股有限公司
万科企业股份有限公司
微软（中国）有限公司
西门子（中国）有限公司
新浪网技术（中国）有限公司
招商银行股份有限公司
浙江吉利控股集团有限公司
中国海外发展有限公司（中海地产）
中国民生银行股份有限公司
中国平安保险（集团）股份有限公司
中粮集团有限公司

主办单位：经济观察报 The Economic Observer　北京大学管理案例研究中心　协办单位：绿景·NEO

中国最受尊敬企业十年评选组委会

联系人：陆小妹、乔一、陈胜华　电话：010-64209022-1228/1294/1241　邮件：luxiaomei@eeo.com.cn　qiaoyi@eeo.com.cn　chenshenghua@eeo.com

指定视觉设计：bang 正邦 | 邦传媒 mediabang

编辑：黄小伟
E-mail：huangxiaowei@eeo.com.cn
设计指导：肖利亚
美编：周一暄
2011.3.14



权·衡

【之】民享之策

经济增长预期指标从年均增长 7.5%下调为 7%；居民收入预期指标从年均实际增长 5%提高为 7%以上。这一上一下的指标，标志着中国未来五年，在经济社会发展导向上出现重大变化，下决心从更多追求经济总量的快速增长，转向更加重视居民收入的提高。或者说，中国进入全面改善民生的新时代。

但是具体到中国的各个区域，要实现以科学发展为主题、以加快转变经济发展方式为主线的发展理念又需各自表述。对于东部沿海发达地区来说，面临的是结构调整和战略转型的重任；而对于中部地区来说，如何实现在产业转移的过程中，实现产业升级；对于欠发达地区的西部，跨越式发展是必须的，前提是经济增长的质量要得到保重；而对于老工业基地和能源基地的东北内蒙地区，如何扬长避短，则是主政者要思考的问题。GDP 增长与结构调整的矛盾远未解决。

五年后，我们再次回眸时，希望正如我们现在所期待的，幸福确实如约而至。

>> 辽宁"转身向海"/10 版
>> 第一标准就是不能破坏生态/10 版
>> 广东不是非要保证经济总量全国第一/11 版
>> 阳光和气候就是我们的资源/12 版
>> 少数民族地区发展障碍主要在于"人"/12 版
>> "六个翻番"如何炼成/13 版

全国政协副主席厉无畏

结构调整与经济增长有矛盾有关联

本报记者 陈勇 北京报道



厉无畏

厉无畏，全国政协副主席、民革中央副主席、著名经济学家，被誉为"中国创意产业之父"。3 月 9 日，他在全国两会期间接受了本报记者采访。

经济观察报：相比"十一五"规划，你如何评价"十二五"规划中的新部署和新亮点？

厉无畏：最大的变化是更关注社会的发展，过去对社会发展关注得比较少。还有就是转变经济增长方式，这是经济层面上的。社会层面上的新变化也比较多，包括社会管理创新等，这是过去没有的。

2011 年是中国"十二五"的开局之年，如何实现中央经济工作会议指出的"经济结构战略性调整"，至关重要。首先，要强力推进战略性新兴产业的培育与发展，需要有系统的规划，并在信贷、财税、投资等政策方面给予更多的扶持，引领更多社会力量向相关的领域集聚。同时要摆脱急功近利心态，防止一哄而起，造成新的产能过剩。

其次，逐渐调整出口导向型的经济发展战略。金融危机导致外部需求萎缩，通过外需市场消化大量过剩产能的出口导向型发展模式将难以为继，经济转型势在必行。必须抓住"十二五"开局之年，尽快推出"一揽子"转型规划。

第三，积极推进绿色经济和低碳经济。随着重视气候问题成为各国领导人的共识，全球不可避免地进入低碳时代，谁能抢占这个时代的制高点，制定游戏规则，谁就抢占了发展的先机。在新的一年，应该将绿色经济放到更高的位置，出台系列的财税金融政策支持企业发展绿色经济。

第四，积极促进创意产业的发展，并为各产业的创新提供扶持。我国文化创意产业在金融危机中逆势上扬，不仅为保增长作出重要贡献，而且在促进消费和推动产业创新方面也有很大的贡献。

第五，促进民间投资，着力于扶持中小企业。民间投资是中国经济充满活力的重要源泉，民间投资的积极性如果没有得到应有的支持，中国经济增长就不可能持续，就业问题就会拖累经济的发展。

经济观察报："十二五"首次提出弱化对经济指标的考核，你怎么看？

厉无畏：我想这点大家都应该比较清楚，未来经济的发展不能够再大量地依靠高投入、高消耗来拉动，所以对环境的保护、节能减排都是未来政府关注的重点。中国的经济增长必须要考虑走低碳，走绿色发展道路。

从国家层面来讲，特别强调循环经济，循环经济也是一种低碳发展。中国的能源结构跟欧洲还不一样，我们的煤炭能源要占到 70%左右。所以在短期里要把化石能源的消耗大幅度减低有一定难度，但要做到把高碳产业低碳化。同时二氧化碳的排放量、污染的排放量减少，也是需要考虑的，在"十二五"规划中也特别强调了这一条。所以各地方的发展也应该把这个作为一个很重要的考核指标。

经济观察报：政府工作报告提出，今年 GDP 的预期增长目标定为 8%，你如何看待这个 8%？如何协调结构调整与 GDP 增速之间的矛盾？

厉无畏：我想结构调整和经济增长既有矛盾，又有关联。结构很落后，增长也不一定会很好，这个问题在于结构怎么调。如果结构调整能够带动经济增长，特别是产生新的增长点的话，那么这两者之间又有统一的地方。

2011 年是中国"十二五"的开局之年，如何实现中央经济工作会议指出的"经济结构战略性调整"，至关重要

当前的结构调整可能会影响到我们的经济增长，这是因为过去的增长大量都是靠高投入、高消耗产生的。那么现在要把这些压缩下来的话，其他替代的产业能不能上去，这就是一个问题。如果那些低能耗、环保好的产业能够上去的话，那么这个增长还是可以保持较快的增长的。

为什么要定到 8%，或者 7%，而不是再搞到 10%？因为过去增长投入太大，且投资增长都在 20%以上，通过百分之二十几的投资来带动 10%的增长，持续性已经难以保证。所以必须调整，能够以较少的投入来取得较大的增长，以较少的资源消耗取得更高的产业附加值。依靠科技创新，依靠文化创意，加大推动科技创新和文化创意的力度，使之成为下一轮经济增长的两大引擎。从世界范围来看，中国的经济已经高速增长 30 年了，这是任何一个国家都不可能出现的，因为基数越来越大，百分比就会越来越小。把 GDP 增进 7%、8%实际上都是给我们的增长留一定的余地，不要老是追求高增长，还必须要考虑环境、投入、污染等问题，增长要在质量上走高，而不是追求单纯的数字增长。

东北 / 内蒙

全国人大代表、辽宁省委书记王珉

辽宁"转身向海"

本报记者 张向东 北京报道

辽宁是中国东北经济区和环渤海经济区的重要接合部,是中国的老工业基地。八年前,国务院提出了振兴东北的战略方针。"十一五"期间,辽宁 GDP 年均增长 13%,人均生产总值超过 6000 美元,5 年完成投资超过 5 万亿,年均增速超过 30%,财政收入年均增长 24%以上。

"十二五"期间,辽宁如何进一步振兴?如何实现"转身向海"的转变?又如何保障民生?全国两会间隙,本报记者对辽宁省省委书记王珉进行了专访。

要建设一个海上辽宁

经济观察报:*辽宁在"十二五"期间,具体的发展目标有哪些?*

王珉:按照省委省政府出台的"十二五"规划,我们提出,在"十二五"期间,我们的 GDP 增速年均达到 11%左右,财政收入年均增长 15%,固定资产投资年均增长 15%,城镇居民可支配收入年均增长 11%,农民的收入年均增长 10%。

> 今后则是"转身向海"。未来 5 年,辽宁将主要围绕沿海布局工业

"十二五"期间将是辽宁的快速增长期。过去几年,辽宁已经形成了高速增长的良好势头,与东部发达省份之间的差距在不断缩小。今后几年,我们只要保持这样的发展态势,以不低于前几年的发展速度,不低于东部省份的发展速度,更加注重经济增长的质量和效益,辽宁是有希望在"十二五"时期进入东部发达省份的行列的。

我们提出的发展方向是辽宁"转身向海",我们要建设一个海上辽宁。现在辽宁沿海经济带已经上升为国家战略,沈阳经济区也被确定为国家综合配套改革试验区,这些都给辽宁在"十二五"期间的发展带来很大机遇。在"十二五"期间,我们要基本实现老工业基地的全面振兴。

经济观察报:*"转身向海"的提法很有意思,辽宁怎样转身?*

王珉:长期以来,辽宁主要的工业都集中在内地,这种"背靠腹地"留下了不少问题。

今后则是"转身向海"。未来 5 年,辽宁将主要围绕沿海布局工业。我们要围绕石化、钢铁、装备制造等支柱型产业进行行业整合,以增量带动结构的优化,以创新促进产业升级,增强辽宁的综合经济实力和竞争力,加快经济发展方式的转变。

现在,辽宁沿海经济带上升到国家战略。我们希望通过一些具体的措施,将辽宁沿海经济带初步建成产业带、城市带和旅游带,成为我国沿海地区新的增长极。

辽宁沿海经济带的建设将走新型工业化道路,充分发挥沿海地区的开放优势和土地、港口等资源优势,突出抓好重点产业园区建设。明确重点区域功能定位,加大招商引资工作力度,整体推进沿海地区基础设施建设,加快推进工业化、城市化进程,实现沿海与腹地互动发展。

老工业基地如何振兴

经济观察报:*辽宁将通过哪些措施来实现老工业基地的振兴?*

王珉:我们把发展战略性新兴产业作为提高产业丰厚度的重要依托,加快重大技术创新和科技成果产业化,提高自主知识产权产品开发能力。围绕装备制造、石化、冶金等支柱产业,做大拉长产业链,发展配套产业,培育产业集群,提高产业核心竞争力。同时,大力发展现代服务业,优先发展与现代制造业密切相关的高技术


王珉

服务业,有序承接国际服务业转移,支持现代服务业聚集区建设。

首先,对于传统的老工业,要花大力气进行结构调整和产业升级。钢铁方面,我们进一步推动鞍本重组。目前,国资委和辽宁省政府组成了一个重组领导协调小组,由国资委副主任邵宁担任组长,我们将尽快地完成涉及重组并购的各项审查工作。重组完成后,我们一定要形成一个统一的体系,而不是一个钢铁企业联合体。

装备制造业方面,我们要搞现代化、高水平的装备制造业,做新材料、高技术含量的装备制造业。装备制造业是辽宁省的支柱产业,它贡献的增加值占到了辽宁省 GDP 的 1/3,我们风机制造能力、大型盾构机制造能力和重型矿山机械的制造能力,产值已经达到了 1.2 万亿。我们在规模上已经很大,下一步要加大对核心技术的掌握。

我们还要通过各种措施,大力发展战略性新兴产业,通过对传统产业的升级改造、信息化改造来带动战略性新兴产业的发展。辽宁有 16 个重点发展的特色产业基地,主导产业大多属于新兴产业。未来 5 年,省政府将安排专项资金,用新技术、新工艺、新设备、新材料来改造提升产业水平。

电力和能源的建设也是我们在"十二五"发展的一个重点。经济要发展,能源必须要有保障。"十二五"期间,我们要继续推进红沿河核电二期、徐大堡核电以及水电等重大能源项目的投资建设,同时大力发展风电、太阳能光伏发电等清洁能源。

此外,要加快民营经济的发展。辽宁民营经济增加值占全省地区生产总值的六成,我们将加快实施民营经济腾飞计划,促进民营经济转型升级做大做强。加快实施成长型中小企业发展计划,加大资金扶持力度,全面推进创业辅导服务工作,推进大小企业配套项目的对接,扶持民营企业的发展。

经济观察报:*辽宁的"十二五"规划中,对民生领域也提出比较具体的目标。辽宁如何实现这些目标?*

王珉:辽宁坚持用科学发展的成果去保障和改善民生。我们将继续推进医药卫生体制改革,国家基本药物制度改革试点工作进展顺利,公立医院改革试点启动实施。加快保障性安居工程建设、村屯改造、学校建设、敬老院改造、饮水安全、整村扶贫开发等任务。

辽宁将进一步统筹城乡发展,加快壮大县域经济,不断深化改革开放,妥善解决好住房、就业、社保、医疗等事关人民群众切身利益的重点民生问题,让辽宁发展振兴的成果惠及全省人民。

辽宁没有债务问题

经济观察报:*在通过大规模投资和新上项目等措施大力发展经济的同时,辽宁是否也留下了沉重的债务负担?*

王珉:辽宁省没有这个问题,辽宁的负债大概在 4000 亿左右,占 GDP 的比重很低。我们完全可以解决这部分债务。2011 年由中央代发的 2000 亿地方债,我们还正在争取。

现在,可能有个别地区在发行投资债券的时候,存在负债率过高的问题,这样可能会造成一定的风险,所以国家现在开始规范这个问题。中央如果不把这个控制住,以后会造成更大的风险。

全国人大代表、大连市委书记夏德仁

第一标准就是不能破坏生态

本报记者 陈勇 北京报道

辽宁沿海经济带发展规划上升为国家战略之后,辽宁加快了以大连为核心的沿海城市建设和国际航运中心建设。去年,大连市委书记夏德仁接受本报记者采访时表示,要打造辽宁新的增长极。今年"两会"期间,本报记者再次专访了夏德仁。他表示,未来 5 年大连还将继续承担起东北振兴的龙头和重要经济增长极的历史使命,为辽宁振兴和国家发展作出更大贡献。


夏德仁

打造北方对外开放门户

经济观察报:*辽宁沿海经济带已经上升为国家战略,大连在"十二五"期间会如何发展?*

夏德仁:今后 5 年是大连最关键的 5 年。国际金融危机之后,中国国际地位进一步提升,同时,国际经济秩序也在发生深刻变化。中国在孕育着从南到北新一轮的、更高层次的对外开放,这一轮对外开放需要在北方地区选择开放度更高、开放要素聚集更多的一个区域来带动。

大连要承担非常重要的责任,既要为辽宁沿海经济带开发开放作出应有的贡献,也要为东北对外开放做好服务。大连要进一步抢占对外开放的制高点,努力打造长兴岛自由贸易区等特殊监管区域,并在全市范围再打造 10 个左右开放区,进一步拓展对外开放的范围和领域。

此外,还要继续加大经济结构优化升级,打造世界级的产业集群。通过技术改造把大连传统产业改造成具有国际竞争力的产业集群,形成能够容纳 5000 万吨炼油、200 万吨以上的乙烯和 500 万吨以上的 PTA 的世界级的石化基地、世界著名的造船基地。要大力发展半导体与集成电路、软件和服务外包、新能源、先进装备制造、新能源汽车、新材料、生物工程等一些战略性新兴产业。

经济观察报:*今年是新的 5 年的起点,大连在产业布局会有哪些变化,最终目标是什么?*

夏德仁:辽宁沿海经济带开发开放上升为国家战略后,为大连带来巨大的发展机遇。"十二五"发展规划确定大连为国际航运中心、物流中心、区域性金融中心和现代产业聚集区。目前,大连正按照中央的部署,认真落实这个规划,加快三个中心和一个聚集区的建设,最终目标是大连城市功能得到不断地提升。

经济观察报:*在区域协作和产业结构方面会有哪些调整?*

夏德仁:大连的优势在于区位和政策。未来大连要充分利用这些优势,深化对外开放的体制改革和创新,打造我国北方对外开放的重要门户。

此外,大连要加大保税区对东北地区的辐射力度,建设功能齐全、开放度高、政策优惠的自由经济区;要继续推进沿海经济带重点工业园区开发开放,形成全方位对外开放新格局。同时,要进一步加强与东北腹地特别是沈阳经济区和辽宁沿海经济带各城市的协调互动,推动沿海港口间的互补合作,全面提高航运、物流等服务能力和水平。充分发挥大连的辐射带动作用,构筑腹地对外开放平台,促进生产要素自由流动、合理配置,促进东北地区加速融入国际经济体系。

今年,大连将加快"三个中心"、"一个聚集区"建设,积极调整产业结构,加快转变发展方式,重点发展金融业、物流业、商贸业、旅游业、会展业、信息服务业和文化创意产业,大力发展生产性服务业。加快全域城市化的进程,沿黄渤两海、沈大和丹大两线拓展城市空间,提高全域投资强度,全社会固定资产投资向 5000 亿目标迈进,为实现科学发展新跨越奠定坚实基础。

改变民生与生态环境

经济观察报:*在产业结构调整和生态建设如何协调?"十二五"将如何部署?*

夏德仁:未来 5 年,是大连加快经济发展方式转变的攻坚期,也是大连建设区域核心城市、向东北亚重要国际城市迈进的重要机遇期。大连确立了到"十二五"期末,地区生产总值、固定资产投资、地方财政一般预算收入和城乡居民收入实现"四个倍增"的宏伟目标。

大连正处在改革发展的关键时期,在产业结构调整的同时更要加快生态建设。所有的建设项目,第一标准就是不能破坏生态。在经济发展的同时,大连将不遗余力改善民生和生态环境。大连原先是一个重化工工业城市,污染比较重,这些年大连关闭了 100 多家污染比较重的企业,又搬迁改造了 200 多家企业,如今大连环境有了很大变化。在改善民生方面,大连在今后 5 年将采取措施,使城乡居民收入都得到大幅提升,同时加强就业和社会保障方面的工作力度,使大连在社会保障方面,能走在全国的前列。

全国人大代表、内蒙古自治区发改委主任梁铁城

不让国家能源安全亮红灯

本报记者 陈勇 北京报道

在告别连续 7 年全国增长第一的"奇迹"后,2010 年,内蒙古经济增长速度以 14.9%位居全国第四,经济总量跨过万亿元门槛,达到了 1.16 万亿元,跻身"GDP 万亿俱乐部"。

在"大央企、大能源、大化工"的发展模式下,内蒙古经济实现了腾飞,但其能源产业可持续发展问题也值得关注。


梁铁城

今年两会,本报记者专访了内蒙古发改委主任梁铁城,他表示,应该重新审视内蒙古经济发展模式,在打造国际能源重地方面,针对能源资源产业开发方式要有大转变。否则,国家的能源安全就要亮红灯了。

经济观察报:*内蒙古现在面临着煤在路上、电窝在家里的现象,未来怎样破解电煤争路这个局面?*

梁铁城:这主要还是一个通道的问题。煤在路上,电窝在家里这种现象是存在的,主要是因为电力外送通道不畅。国家也注意到这个问题,现在正在采取积极措施解决。过去有技术障碍,现在技术通过了,剩下的是市场的问题了。

市场这一块,除了内蒙古不缺电外,几乎全国所有地方都在伸手要电。今年上海方面就提出希望国家通过特高压满足其电力供应的提案。我们提出解决电力外送通道问题,只要道路通了,就没有问题了。

经济观察报:*陕甘宁蒙都是西南能源重镇,相比其他三地来说,内蒙古的优势在哪儿?*

梁铁城:国家在整个宏观调控上是有分寸的,不同地区的发展可能有先有后,在化工方面内蒙古可以说是捷足先登了,因为内蒙古这方面崛起得比较早。目前很多资源枯竭的城市,同时面临资源稀缺、失业和可持续发展等问题,影响当地发展。

我们总结前人经验,在发展的过程中及早进行这个方面的统筹安排。拿一半煤炭进行转化,转化后的产业可以吸纳更多劳动力就业,增加财政收入,进而有资本推进其他产业的开发,包括非资源产业的开发。现在内蒙古的资源很富裕,我们的煤炭一半以上要拿出去支持其他省能源需求,还没有实现 50%就地转化这一目标。但要可持续发展,就要未雨绸缪。

> 应该重新审视内蒙古经济发展模式,在打造国际能源重地方面,针对能源资源产业开发方式要有大转变

经济观察报:*内蒙古作为能源大省,现在已经构建煤电一体化战略了吗?*

梁铁城:煤电一体化是一个自然的过程,大约在六七年前国务院开过常务会议,当时提出鼓励煤电联营,大力发展坑口电站,就是为了节约资源。

以后有了坑口电站,电厂就设在煤堆上,掏出来煤以后,往炉子一扔就出来电,然后一根线出去就有一千万装机、一千万输送能力,无须再反复倒腾和运输,节约运力成本。

现在特高压这一技术成熟了,我们国家已经有两条特高压线路,运行了两年时间,基本没有问题了。有了特高压就有了可能远距离地输送。那么煤呢,内蒙古的资源碳储量全国第一,而且煤转化为电,按照国家发改委能源局负责官员讲,这是最好的选择,最经济的选择。

所以我主张用市场机制来调节各方利益,同时国家做好宏观调控,不同地区按照各自区域分工发展各自的优势,这样的话,国家利益、老百姓的利益都能够充分体现出来,可谓利国利民。

经济观察报:*内蒙古西电东送,连续六年全国第一,作为首都最大供电体,这个通道相对滞后,未来会有哪些动作?*

梁铁城:电力通道国家一共规划了三纵三横,这是国家电网特高压电网,其中三纵一横起点在内蒙古,可见内蒙古的电力基地、能源基地是国家级的,地位举足轻重。蒙西这一块要设计两条特高压,今年将优先启动蒙西到长沙这条一千万规模的特高压,这也列入了国家能源局今年的工作规划,使蒙西电力装机和外送保持可持续增长。

内蒙古煤炭去年产量 7 个多亿,如果出问题,国家的能源安全就要亮红灯了,所以保持内蒙古能源稳定健康发展,不仅是内蒙古经济发展的需要也是国家能源需要。

经济观察报:*蒙西三百万风电基地计划"十二五"初已经开工建设了,关于这个你怎么看?*

梁铁城:风电核准都是国家在把握,现在蒙西风电发展有一个困难,电网接入容量已经没有空间,或者说空间很小了。这需要我们使风电通过特高压送到全国各个电网来吸纳,这一点儿如果做不到的话,蒙西风电发展是要受制的。这个障碍不解决,下一步风电发展举步维艰。

全国人大代表、锡林郭勒盟盟委书记白向群

要实现煤从空中走

本报记者 刘金松 实习记者 罗潇 北京报道

经济观察报:*内蒙古未来的发展定位中,能源产业基地是重要的一部分,锡林郭勒盟在其中将承担什么角色?*

白向群:锡林郭勒盟资源禀赋的得天独厚,探明煤炭储量 1500 亿吨,探明及预测储量 2500 亿吨,资源储量超过 10 亿吨的煤田有 25 处,超过 100 亿吨的有 5 处;石油探明储量 3.5 亿吨,远景储量 13 亿吨。

全盟可开发利用风能超过 5000 万千瓦,具备建设百万千瓦级风电装机规模的风场达 10 余处。太阳能可利用资源以及与太阳能开发相配套的硅资源也相当丰富,占国内可开采总量的 70%,能够形成能源材料加工制造、风光发电设备组装、大型风能光伏发电基地建设完整的光伏产业链条。

锡林郭勒盟已被列为国家重要的能源基地和振兴东北的资源接续地。2015 年,全盟各类煤化工产品生产能力达到 460 万吨,成为内蒙古乃至整个蒙东地区重要的新型煤化工基地。

经济观察报:*煤炭产业在你们整个经济中的比重是多少?*

白向群:过去小,现在就内蒙古整个来讲,煤炭占整个工业增加值不低于 30%。由煤而带来的工业还是排在第一位的。

经济观察报:*"十二五"期间,在能源发展上有什么新的变化?*

白向群:要调整能源的产业结构。内蒙古自治区包括锡盟是资源富集地区,这些资源要在全国范围内实现资源配置,输送到广东等沿海经济发达地区。过去都是把煤运到那边去,再搞电厂,这样一定程度上环境造成了污染,用高档的柴油运低档的煤,造成公路、铁路运力紧


白向群

张。"十二五"期间,要实现煤从空中走。过去是输煤,现在是输煤和输电并重。

目前国家电网已规划"十二五"期间在华北、华东建设"三纵三横"特高压交流网架构,建设 15 条直流输电工程。其中 2 条交流和 1 条直流工程的起点就在锡林郭勒盟。

经济观察报:*"十二五"期间,经济增长目标是多少?*

白向群:自治区大约是 12%,锡盟大约 18%-20%。主要是我们原来的起点比较低,总量比较小,借助这个优势,应该还有个较快的增长。

经济观察报:*提到锡林郭勒,大家最先想到的还是草原,但现在谈论最多的是煤炭、电力、能源。*

白向群:发展工业的目的,还是要保护草原,保护北部的生态屏障。在惠牧上,国家又没补贴,只有地方上有钱了,才能给老百姓生态上一定的保证,生活上给一定的支持。建设完善的养老、保险体系。

东部沿海

全国人大代表、广东省发改委主任李妙娟

广东不是非要保证经济总量全国第一

本报记者 姜雷 实习记者 梁辰 北京报道

考核指标均不与 GDP 相连

经济观察报:广东省"十二五"规划中提出的 GDP 增速仅仅为 8%,相比较其他省份这个指标并不高,有没有担心广东失去经济总量第一的地位?

李妙娟:每一个省都会在"十二五"时期制定自己的发展规划纲要,要根据本省的实际情况制定。

广东经过 30 多年的改革开放,取得了一系列成就,比如我们 GDP 总量在全国是第一。但目前,一些问题已经突出地暴露出来,我们面临资源、环境、土地的瓶颈,也面临结构调整和战略转型的重任。此前广东更多依靠加工贸易、人口红利以及政策扶持的机会,但现实是,我们的龙头产业不够强,带动力不够。当金融危机来临时,我们首先受到巨大的冲击,也就把我们的这些问题充分暴露出来。

我们提出增速为 8%的目标,符合广东的实际情况,我们并不是非要保证经济总量全国第一,江苏、山东等省份超过我们也没关系。这一目标更加着重于未来的竞争,也是为了结构调整做好充分的准备,是质量优于速度,或者说速度服从结构调整的策略。"十二五"规划中,我们提出的目标是努力转型升级,建设幸福广东,要从原来的制造大省向创新大省转变。

经济观察报:广东率先提出"腾笼换鸟",果断进行"双转移",这是转型的第一步,下一步会怎么走?

李妙娟:当时提出这个口号争论比较大,但是广东还是坚定不移地推进。有人质疑说这一转型没见成效,我并不赞同。经济结构的调整不是一蹴而就,是一个痛苦的过程,我觉得已经初见成效了。今年广东并没有出现太多的民工荒,如果不是我们及早地调整了结构,可能今年民工荒现象就会很严重。

"十二五"期间,我们也提出了一批重大产业基地以及基础设施的建设规划。同样,这也不是一个一蹴而就的过程。我认为通过"十二五"能够形成一个中期成果就已经很理想了。

广东"十二五"规划更多是谋篇布局,下一步我们必须抓落实,将战略性新兴产业建设等等都要具体落实下去,但我们不要指望这样的布局一天就能改变广东的产业格局,还是要不断推进。

经济观察报:"十二五"期间投资的规模有多大?GDP 减速是否会让官员面临考核压力、招商引资的压力?

李妙娟:整个广东的投资规模种类非常大。在省财政大盘子中,重大项目和重大基础设施项目的 5 年总投资规模已经超过了 2 万亿,这其中不包括社会投资。

广东省考核指标都是在原来的基础上自己跟自己比,没有跟外省比,所有的考核指标没有跟 GDP 连在一块。

比如说,不同主体功能区的发展方向和考核体系都是不一样的,生态发展区主要考核的是生态发展方面,优化发展区、产业发展区、重点发展区的指标考核体系又不太一样。说实话,目前领导干部考核已经不再以 GDP 考核为指标了。


李妙娟

经济观察报:"十二五"规划中,南沙、前海和横琴三个开发区都列入了国家规划,为何广东省能有七大项目纳入到规划中去?

李妙娟:在国家"十二五"规划制定的同时,广东省在编制本省的"十二五"规划。当时就在考虑,如何将广东的重大项目列到国家规划里面去。我们工作的两个重点,一是制定本身的规划,一是争取重大项目列入国家规划中去。

我们当时就考虑广东优势在哪里。我们认为,国家最重视的就是粤港澳关系。所以我们结合粤港澳关系,把诉求汇集筛选后上报,还不断沟通。项目一旦进入国家"十二五"规划,支持力度就不同了。香港、澳门也很现实,他们想发展的、对他们有利的项目能进入国家规划,他们也很高兴。

保障房资金落实确有压力

经济观察报:"十二五"规划中十分强调民生,广东也提出了提高最低工资标准,物价上涨要控制在 4%等目标,具体如何落实?有没有资金上面的压力?

李妙娟:蛋糕就这么大,财政收入就这么多,必然有一个合理分配的问题。从广东省角度看,既然确定了这些目标,财政预算计划就会相应地调整。广东省提出要做十件实事,这些民生实事都会有相应的预算配套。

对保障房资金落实目前确实存在担心。目前广东的指标是多少还不太清楚,如果按 1000 万套来算,我认为资金上肯定会有缺口,广东也会有一定压力。

控制物价方面,广东首先要做的是促进生产,保证供给。尤其是对城市周边大棚蔬菜、生猪的标准化生产以及畜禽的养殖等给予政策的补助。同时,在农产品与销售环节,政府也会给予扶持、补贴,让更多农产品直接进入老百姓的菜篮子。

经济观察报:有观点称,广东按照"十二五"规划纲要要建世界性的大都市群,要实现珠三角一体化,最大障碍要打破行政区划的隔离,实现生产要素低成本流通,您怎么看?

李妙娟:一个地方的竞争力要提高,各种成本要素都要优化,包括基础设施等都要实现一体化,我们在这方面确实是存在一些问题的。

我们目前在珠三角一体化方面,做了五个规划,包括基础设施、产业布局、包括生态环境等等。为什么要这么做?因为一个地区要形成合力,就要减少重复的建设与支出。现阶段,在高速公路、同城通话等基础设施方面都还没有实现一体化,这需要一个长期的过程,也需要政府层面加大合作,以合作来打破壁垒。

全国政协委员、香港特区政府中央政策组首席顾问刘兆佳

"一国两制"的新内涵

本报记者 胡洁 北京报道


刘兆佳

"十二五"规划首次将支持港澳及推进两岸关系内容作为"深化合作,建设中华民族共同家园"单独一章列入其中。纲要提出,支持香港、澳门充分发挥优势,在国家整体发展中发挥重要作用。其中,香港的国际金融、贸易、航运中心地位被再次强调,而香港作为离岸人民币业务中心、国际资产管理中心、高价值货物存货管理及区域分销中心的地位也得到中央明确支持。此外,在深化加强粤港澳三地合作方面,港珠澳大桥、深港西部快速轨道线等七大项目被列入国家级发展规划。

全国政协委员刘兆佳教授,是香港特区政府中央政策组的首席顾问。他认为,"十二五"规划这一重大变化,提升和确立了香港在国家整体发展战略中重要性,更是对"一国两制"内涵的时代化丰富。而在经济之外,他呼吁国家将香港纳入区域战略考虑中,利用香港搭建中国与东盟深入合作的"文化外交"平台,多方位充分发挥希望香港的优势。

"一国两制"新内涵

经济观察报:有关港澳台的发展内容单独成章,首次进入国家整体发展"十二五"规划纲要,你如何理解这次的重大变化?

刘兆佳:国家在不断发展,香港在不断变化,"一国两制"的内容应该得到重新思考。1980 年初内地刚刚改革开放,香港经济处于蓬勃发展的阶段,邓小平提出"一国两制"构想时,希望香港资本主义制度能够为内地的社会主义市场经济作出贡献。

当时的香港是国家主要的资金、管理技术、信息和外汇来源,跟内地的重要出口地。而随着改革开放的推进,现在的香港"工业空洞化"面临着经济转型,过去对内地的优势渐失。

那么,回归后"一国两制"下,香港与内地的关系如何重新定位?香港在哪些方面能为国家作出新的贡献?国家的发展又如何推动香港发展?从这些角度考虑,"一国两制"需要通过丰富内容提升生命力,而"十二五"规划正是香港在国家发展过程战略作用的再思考。

经济观察报:您如何评价此次"十二五"规划纲要对香港的角色定位?

刘兆佳:我认为"十二五"规划纲要很大程度上满足了香港特区政府的要求。香港越来越感觉要与国家走在一起。参与"十二五"规划主要是香港提出的,过去几年特区政府通过与国家发改委不断接触,希望国家予以支持。

从国家层面看,把香港发展纳入国家发展策略,这是新的突破;而作为国家的一部分,香港把国家纳入自己的发展策略,也体现了香港特区与中央政府越发密切的联系。

经济观察报:那么,香港社会是从何时起,重新思考自己的发展和角色定位呢?

刘兆佳:过去,香港和内地对"一国两制"的理解,除了在经济上应产生互补作用外,其他方面是以分隔的角度来看的。与内地合作会被认为是断送香港的高度自治。

我认为,回归 10 余年,香港人心的回归,对国家的认同感、归属感、民族自豪感有了很大的进展。2003 年,香港确立了与内地合作的经济发展策略。随着自由行、人民币业务展开等,香港逐渐意识到与内地合作的重要性,甚至感受到经济合作已变成命运共同体。

但随着内地经济的高速发展,香港也产生了边缘化感觉。对国家贡献减少,更不能借助国家发展来提升自己的发展,危机感、忧患感逐渐出现。

特区政府认识到中央政策对于香港发展的重要性。而香港社会也越来越希望改善中央政府和特区政府的关系,两地合作得到中央政府的推动。

提升金融和服务业合作

经济观察报:在新的环境下,您认为香港对国家经济的发展有怎样的作用?

刘兆佳:我们研究方向主要有两个层面。融业方面,香港发展人民币离岸中心,协助人民币走出去,在走出去的过程中利用香港来吸收经验,来减低风险;作为国际金融中心,香港可以协助国家建立现代金融体系,更可与上海在岸人民币中心发挥"双剑合璧"的作用,推动中国在国际上的影响力。

此外,香港还可以作为内地某些经济活动的资金提供者,特别是对民间企业和农村企业提供经济来源。另外,让香港金融机构进入内地,通过竞争提高内地金融机构的能力和水平。而香港企业还可以跟内地企业进行理财,为内地居民储蓄找出路,配合国家扩大内需。

在服务业方面,过去在"一国两制"提出时没有放在很重要的位置,此次"十二五"规划特别强调了重要性。会计、银行、保险等工商业咨询的生产性服务业,和美容、家居等提高民众生活水准的消费性服务,香港在很多方面与国际接轨,发展服务业一方面可以满足内地市场的需要,更可带动内地生产性、消费性服务业的发展。

经济观察报:具体而言,你对两地如何开展合作有何建议呢?

刘兆佳:香港和广东省现在的合作,相当程度上是弥补内地服务业的供给不足。中国把第三产业放在一个重要的位置,但服务业在产业结构中所占比值太低,特别是金融业和高端生产性服务。香港服务业在产业结构中提供 90%以上的 GDP,而内地仅有 70%左右,所以内地在这块有很大的发展前景。

其次,香港可以作为协助内地企业走出去的平台。现在中国已经渐渐变成资金输出国,不单是输入国。输出资本包括很多方面,比如到国外进行并购,在金融资本市场上进行投资。通过香港企业和内地企业的合作、内地企业收购香港企业或者是在香港注册企业,降低海外对中国企业的抗拒力。

全国人大代表、珠海市长钟世坚

打造珠港澳优质生活圈

本报记者 陈勇 北京报道

今年"两会"期间,省政府和澳门特别行政区政府在人民大会堂签署了《粤澳合作框架协议》,签署的框架协议明确了粤澳合作开发横琴的基本模式。框架协议提出"合作开发横琴",珠海发挥横琴开发主体作用,澳门从资金、人才、产业等方面全面参与,双方共同研究相关配套政策。同时,建立粤澳合作开发横琴协调机制,支持横琴新区与澳门有关政府部门直接沟通具体合作事宜。

经济观察报:《粤澳合作框架协议》对珠海未来的发展有怎样的影响?

钟世坚:《粤澳合作框架协议》的签署为珠港澳合作,提供了新的发展机遇。一是要推进横琴岛的基础设施建设,为大发展创造完善的硬环境。二是千方百计向港澳招商引资,引进大项


钟世坚

目、好项目在横琴岛落户。三是要完善规划,横琴要走高端发展路线,重点发展休闲旅游、商务服务、科研教育和高新技术产业等。按照中央和省的要求,把横琴打造成为探索粤港澳合作的示范区。

目前,澳门大学横琴新校区主体工程已动工建设;总投资达 740 亿元的横琴市政基础设施、多联供燃气能源站、长隆国际海洋度假区、十字门中央商务区等重大项目相继启动;合作共建产业园取得突破进展,粤澳中医药科技产业园及横琴文化创意产业园相关项目,也有望于近期启动;港珠澳大桥"岛隧工程"等各项施工推进顺利。

经济观察报:《珠三角规划纲要》把珠海定为"珠江口西岸核心城市",规划纲要出台后,珠(海)、中(山)、江(门)三市在"一体化"、推动经济区域性合作方面是否有实质性进展?

钟世坚:"珠、中、江"的区域合作一直有着良好的基础。去年,三个市的路桥车辆通行费已实现年票互通。现在,三市通讯的"同一区号"工作也在推进之中。此外,未来还将考虑统一规划饮水资源。今后,三个市的合作力度将进一步加大。一方面是规划对接,主要是进一步完善基础设施、产业发展、环保、服务等方面的规划;另一方面,通过深入研究三个城市产业的发展,走特色发展、错位发展的路子。

在珠港澳合作方面,将重点结合港珠澳大桥的规划建设,有力地承接港澳尤其是香港高端产业的转移。未来将打造珠中江加珠港澳的"3+3"格局。

珠海方面有港口、机场等优势,发展重点将放在石化产业、海洋工程装备、港口制造业等高端制造业方面,同时发展好航空产业园。此外,珠海的生物业也很有特色。

全国人大代表、山东省发改委主任费云良

山东半岛的辐射不限于环渤海

本报记者 陈勇 孙健芳 北京报道

今年 1 月 4 日,国务院批复《山东半岛蓝色经济区发展规划》,这是"十二五"开局之年第一个获批的国家发展战略,也是中国第一个以海洋经济为主题的区域发展战略。

3 月 7 日山东代表团会议上,山东省省长姜大明再次强调山东打造半岛蓝色经济区具有四大优势:工作提前优势、优先布局人才优势、海洋经济发展优势和海洋资源开发优势。

为了了解更多的关于蓝色经济区域规划和发展的细节,本报记者采访了全国人大代表、山东省发改委主任、山东半岛蓝色经济区建设委员会主任费云良。

国家给予了很多先行先试政策

经济观察报:蓝色半岛经济区是全国第一个以海洋为主题的经济区,国家会有哪些政策和资金的扶持?对山东来说有什么样的意义?

费云良:全国第一个以海洋为主题的经济区对山东来说有重大意义,对山东转变经济方向、调整经济结构将起很大作用。海洋经济是一个新兴的产业体系,国家给了山东很多先行先试的优惠政策,目前还没细化。但我可以说,这次国务院的有关文件已经明确要求国家有关部委在资金安排、项目布局等方面给予强力支持。此外,由于特殊的区位条件,山东半岛未来在全国区域版图上发挥的辐射作用必将不仅限于环渤海地区。

经济观察报:《山东半岛蓝色经济区规划》提出了到 2015 年发展目标,也提出 2020 年的发展目标,这些目标如何分解到各个年份?

费云良:我们现在正在进一步细化它,争取在 3 月底就拿出意见来。

经济观察报:打造山东半岛蓝色经济区的构想萌生以来,已经取得哪些成果?

费云良:在这两年里,这个构想得到了省委、省政府领导的大力重视,还颁发了指导意见,成立了 22 人的专门办公室,负责规划协调等事务。目前,我们在日照港建设、青岛港建设、人才培养等方面都做了大量工作。另外,还开通了青岛与韩国的海上运输。

蓝色经济区与山东"十二五"共生共荣

经济观察报:与其他沿海地区相比,山东能获胜当选国家第一个海洋战略,优势在哪儿?不足在哪儿?

费云良:蓝色经济区具有典型的半岛型地理特征,海陆经济联系紧密,是海陆资源互补、产业互动、布局互联的最佳试验区。因此海陆统筹,共进共荣,这一思路贯穿《规划》始终。这有利于优化海岸和海洋空间开发保护格局,推进海岸、近海和远海三条开发保护带的可持续发展,提升海洋资源开发利用效率和水平,促进海陆产业互动发展,将进一步增强海洋经济对陆域经济的带动作用。


费云良

山东半岛蓝色经济区主要是面向黄海和渤海,在这个区域内,现在条件非常好。无论在科研上、种类上还是人才上都有不可替代的优势。山东沿海各市都有自己的港口,我们通过打造以青岛为龙头的东北亚国际航运中心对港口进行整合。比如,青岛港要发挥输油码头和集装箱优势,日照港则要发挥深水大港和矿石码头优势。烟台港、龙口港优势也很突出,可以发挥与东北、天津、环渤海地区的物流衔接作用。

但山东省海洋资源开发利用方式相对粗放,海洋环境保护和生态建设亟待加强;海洋产业结构和布局不够合理,海洋经济综合效益亟待提高;海洋科技研发及成果转化能力不足,海洋经济核心竞争力亟待增强;涉海部门职能交叉,海洋综合管理和海陆统筹发展的体制机制亟待完善。

此外,为了避免同质化竞争,我们还坚持要按照"交通同网、市场同体、环境同治、信息共享、产业联动"的原则,建设半岛蓝色经济区。

经济观察网:你刚才谈到这么多优势,我们还是想听听,基于这些优势想发展什么产业?

费云良:我们具有这么多优势,如果不转化产业,就不是优势。所以我们必须建立自己的"海洋产业体系"。

说到底,要建设蓝色经济区必须发挥园区和项目的载体。所以最重要的是培育海洋产业体系,海洋捕捞业、海洋现代农业是我们要做的第一产业。

海洋第二产业,我们要发展海洋生物、医药、海洋装备制造、海洋新材料、海洋新能源等。海洋第三产业,我们要发展海洋服务业、海洋物流、海事管理、旅游业等。

经济观察报:山东半岛蓝色经济区规划如何与山东的"十二五"规划协调发展?

费云良:蓝色经济区规划和山东的"十二五"规划是密切衔接的,蓝色经济规划既是个国家海洋的基地的发展建设,也是山东"十二五"规划中的重点和亮点。两者是相互依存,共生共荣的关系。

从上个世纪 90 年代初,我们就提出建设海上山东。蓝色经济区与黄河三角洲一起,是山东的两大跨系工程。经过 20 多年的努力,我们终于在"十二五"开局的第一年,定下我们国家第一个以海洋地区为主体的发展战略。我想这对山东在今后更长一段时间内,转变经济发展方式,调整经济结构,优化山东的区域布局,搞好生态环境建设,更好地发挥东部沿海地区在山东发展中的龙头带动作用,具有非常重要的意义。

西部

全国人大代表、青海省副省长骆玉林

阳光和气候就是我们的资源

本报记者 孙健芳 北京报道

2011 年 2 月,《青海省国民经济和社会发展第十二个五年规划纲要》出台。谈及青海省“十二五”规划特点,青海省人民政府副省长骆玉林说:“阳光和气候就是我们的资源。”

全国“两会”期间,本报记者对骆玉林进行了专访。

“引进东部落后淘汰的企业是不行的”

经济观察报:青海“十二五”规划如何与国家“十二五”规划和谐统一,并与青海牧区特征结合起来?

骆玉林:我们的总目标是建立文明和谐的新青海,青海的“十二五”规划总体上围绕“四二一六”的奋斗目标。“四”就是上四个大台阶,即综合经济实力、人民生活水平、环境保护和建设、社会管理水平各上一个大台阶;“二”就是实现“两个翻番”,即地区生产总值和财政收入翻一番以上;

青海是发展太阳能最好的地方,风能资源在全国居第四位,还有全国最著名的盐湖集团

“一”就是确保一个大幅增加,即城乡居民收入大幅增加;“六” 就是力争“六个走在西部前列”,即人均经济总量、人均投资强度、城乡一体化、基本公共服务、绿色发展、生态保护与建设等六个方面走在西部前列。具体来说,青海发展与国家的发展战略是一样的,主题就是落实科学发展观,要走跨越发展、历史发展、统筹发展和协调发展的道路。

经济观察报:你一直在谈到转变经济发展方式的观念,以前你们的观念是什么呢? 未来如何转变?

骆玉林:过去我们想发展,但受自然、历史、交通、基础设施的限制,导致发展不了,所以我们过去的生态没有被破坏,现在条件发生很大变化,外部环境、技术条件都变好了,但国家不允许你发展原来的工业,青海要适应国家大战略目标的改变,我们现在发展产业与过去不一样了,过去我们招商引资引进了一些东部落后淘汰的企业,但实践证明这是不行的。

“我们的太阳能比其他省市更为丰盛”

经济观察报:经济发展必须与各地要素结合起来才能发挥更好的作用,青海发展如何体现青海省的生态区位优势?

骆玉林:青海是生态大省,生态定位在全国非常重要,因为青海是三江之源,青海生态环境保护好,不仅对青海,乃至对中国战略位置都非常重要,所以“十二五”期间,我们首先把生态放在首要位置上,生态保护是首要任务,如果生态保护好了,不仅青海环境得到改善,对我们整个国家的生态保护都起到屏障作用。

其次,青海是一个资源相对富裕省,我们的发展是按照国家功能区划分的。青海的功能规划重点就是根据资源优势、生态地位来定位。我们在工业发展规划方面,西部是柴达木循环经济试验区,东部是在西宁市和海都工业发展区,其他地方我们全部实行生态保护。

当然,我们发展工业也不走其他地方发展工业的老路,我们发展青海特色的产业,提出了十大产业体系,根据我们的资源优势,发展石油天然气、有色金属、煤化工、焦煤、装备制造业、特色纺织业(藏毯子、穆斯林服饰、藏饰品)等产业。

我们还发展太阳能产业,我们青海是发展太阳能最好的地方;我们风能资源在全国居第四位;我们还有全国最著名的盐湖集团;我们还发展有色、锂、铜、铅、锌等新材料产业;我们电力能源以水电为主,我们水电资源占全国的 80%。

经济观察报:除了青海本身的资源优势外,政府对吸引其他地方投资有无具体措施?

骆玉林:我们对新能源发展采取政策和金融支持。比如对风电和太阳能电价上网要补贴,现在我们风能上网电每度补贴 0.6 元,太阳能争取 0.15 元,风能的价钱降得很低了,但我们能挣钱。

“要在保护生态环境下发展青海”


骆玉林

经济观察报:你一直讲青海是生态大省,要把生态放在第一位,但你们作为省领导有没有担心,传统的 GDP 考核模式会对你们形成压力?

骆玉林:现在关键还是要处理好发展和生态的关系,发展的前提还是要保护生态,这是造福子孙后代、关乎长远的问题,我们不能为一时的 GDP 搞资源破坏,我们要在保护生态环境下发展青海。

经济观察报:如果按照这个观念,你招商引资时,会设定什么样的门槛呢?

骆玉林:我们要以产业链为纽带,把青海的资源优势、能源优势结合在一起,培养一些特色产业,过去我们主要以原材料为主,缺技术、缺人才、缺资金,但是随着发展观念的转变,我们的意识转变了,我们要适当引进产业,但不能盲目地引进,要引进一些高技术、高水平产业。

因为青海具有资源优势,所以我们发展铜、铅、锌一些产能企业,因为我们电价在全国相对比较便宜,但我们对这些产能企业要求门槛很高,要求其技术在全国最先进,能耗是同行最低,技术含量是最高的。我们有铜、铅、锌、铁等资源,我们可以利用青海清洁能源和优势的电价,就地加工下游产品,这样不仅利于青海产业链的延伸,对全国的节能减排也起到重要作用。

而且,我们不搞单一的产业链,要发展综合的产业链,以前我们发展电解铝,把能耗放在青海,污染放在青海,低附加值留在青海,高附加值全部转移到沿海去了,但是我们现在注意协调发展,下一步就不再搞单一的电解铝,而是主打产业的组合拳。

全国人大代表、甘肃甘南州党委书记陈建华

少数民族地区发展障碍主要在于“人”

本报记者 张向东 实习记者 郑奕 北京报道

甘南藏族自治州位于青藏高原东北边缘,地处甘肃南部,是全国十个藏族自治州之一。它的人口 68.01 万,其中藏族 36.7 万,占总人口的 54%。这个地方最近为人所关注,是因为去年发生在甘南舟曲的特大泥石流灾害。

关注甘南,不仅仅因为舟曲灾后重建,更主要的是为了关注少数民族地区“十二五”发展所面临的问题,以及当地政府部门所思考的解决之道。

解决民生才能保稳定

经济观察报:甘南作为甘肃省的一个少数民族聚集区,在“十二五”期间有哪些具体规划?

陈建华:概括来讲就是“一个目标、两大任务”。一个目标就是要在 2020 年实现全面小康社会目标;两大任务就是经济跨越式发展和社会长治久安。

经济观察报:如何保证甘南藏族自治州的社会稳定?

陈建华:首先要解决好民生问题,从甘南的实际看,首先要大力加强农牧村基层基础设施建设。其次要在大力提高城乡居民的收入上狠下工夫。

经济观察报:你觉得现在少数民族地区面临的主要的发展障碍是什么?

陈建华:我觉得主要是“人”的问题。包括两个方面,一个是思想观念相对比较落后,转变解放思想,转变观念的任务比较重。还有一个是人才比较缺,特别是发展现代经济所需的人才比较缺乏。

第二个就是基础设施比较落后,


陈建华

经过近几年发展,甘南的基础设施有了很大的变化,“两纵三横”的公路骨架已经基本形成,但是它这个立体交通网络还没有形成,所谓的立体交通网络就是“铁公鸡”——铁路、高速公路和飞机场。飞机场去年 9 月份已经动工了,高速公路和铁路规划中心已经列入了,但是我认为它应该加快实施。

甘南是旅游资源非常丰富的地方,全州的旅游景点有 150 多处,可以说既有美丽的草原风光,又有大森林,山林风光,同时藏传佛教比如拉卜楞寺,民族文化非常丰富多彩。但是交通不便,游客虽然可以去,但是走的时间太长,道路质量不行。

经济观察报:少数民族地区的发展,也需要国家和地方政府两个方面的支持。具体请你谈一谈在政策方面想要得到哪些支持?

陈建华:我认为,首先要落实好中央第五次西藏座谈会的精神,中央第五次西藏工作座谈会提出了“一大目标 两大任务”。同时,出台了一系列的政策支持。

去年在落实中央第五次西藏地方发展座谈会的时候,我们筹集了 300 多个项目,投资量非常大的。我们希望在基础设施方面的一些项目能够尽快开工建设。

再有就是地震灾区舟曲的重建问题。国家给舟曲重建留了两年时间,时间非常紧。目前,有的项目想落地,但土地是个问题。

舟曲重建不能完全靠国家扶持

经济观察报:舟曲重建面临的问题有哪些? 目前进展如何?

陈建华:舟曲灾后重建工作,在去年 11 月已经全面启动了,国家计划拿出 50 亿来重建舟曲。目前,重建工作就是有 4 个项目正在进行。主要是供水工程,第二个是白龙江河堤的加固,也开始建设了。其他的项目正在抓紧做前期工作,计划在 3 月底 4 月初陆续开工建设。

舟曲在白龙江流域,生态环境比较差,生态治理项目任务繁重,白龙江上游甘南段的综合整治项目,这也是几十个亿的项目,正在规划中,规划有几十个亿,但国家还没有批。现在正在做调研,希望国家能够尽快审批建设。

国家对舟曲灾后重建,有一定的扶持资金,但舟曲的重建,大量的还要靠本地的企业、群众,还要靠本地群众的工作和创业,不能完全靠我们国家的扶持。重建的投入是很大量的,但国家只能是扶持,不能完全由国家掏钱。

全国人大代表 重庆市委书记薄熙来、市长黄奇帆

民生就是增长动力

本报记者 黄利明 北京报道

将增长目标定为改善民生

经济观察报:近年来,重庆推出了一系列改革发展的举措,受到了海内外的广泛关注,有学者和媒体称之为重庆模式,怎样理解重庆模式?

黄奇帆:重庆在按中央的要求探索建立西部开发的高地,以及西部城乡统筹发展方式的转变。在这个过程中,我们就问题解决问题,还没有确定重庆有什么模式。只是中央赋予重庆城乡统筹综合配套改革试验区,跟沿海的开放高地有根本的不同。根据中央的要求,推动城乡统筹发展,推动民生为导向的发展途径。

在转变增长方式方面,我们认为其核心特征,是将增长方式的目标定为改善民生,这样民生本身就成了增长的动力。

按上述要求,最近两年重庆抓 300 万户农户万元增收,可以增加几百亿的农村 GDP;搞公租房,按 4000 万平方米规划建设,投资 1000 亿元,让农民工、夹心层、城市的低收入群体能够有比较好的房子居住,一样拉动 GDP;探索户籍制度改革则是拉动整个城乡统筹的发展。

最近我们还在发展微型企业,激励老百姓自我创业,这是以草根经济促进民生。按照西方的供应学派理论,更多企业在创业时会促进供应,促进经济发展,促进整个社会比较良性的循环。

经济观察报:今年的政府工作报告多次提到民生话题,并且有很多量化目标,怎么理解这些民生目标?

薄熙来:在西部经济比较薄弱、困难比较多的情况下,过去发展的基本思路是,把经济发展起来、规模做大,挣了钱后再去改善民生。但是重庆经过仔细研究和讨论,认为要改变这种思路,在发展的同时,把民生摆在重中之重。

总的来说重庆的发展思路,是把民生作为重中之重,把它作为牵头的经济要素,同时注重分配和公平。这不仅能够调动广大市民的积极性,增加凝聚力,还可以从总体上


薄熙来


黄奇帆

减少社会的管理成本,同时调动消费。我们发现,在民生上使的劲越大,花的钱越多,经济生活会越活跃,政府便越有钱,这是一个良性循环的过程。

在实际操作中,我们发现,这个思路是有效且符合客观实际的。现在重庆有 50%以上的财力直接投向和民生紧紧相关的领域,市委市政府的干部 50%甚至更多的精力直接投向这些领域。整个账算下来,2010 年重庆市的市财政增加了 49%,GDP 增了 17.1%,处在一个良性发展的状态之下。

我们发展经济不能够仅仅追求 GDP,一定要把改善民生放在核心位置。重庆以民生为核心内容,制定了民生十条,准备今后三年投 3000 个亿,现在项目都在一一落实。

同时,民生导向的经济发展思路,还引起了很多外商投资企业的注意,相当多的外商投资企业看好重庆,都纷至沓来。

我们不在乎别人说三道四

经济观察报:“十二五”重庆又会有怎样的精彩?

薄熙来:我们从来不讲模式,现在也不自我评价。但是我们有一个好处,听着好的评价,听一下就过去了,左耳朵进右耳朵冒。听了不好的评价,我们也有精神准备,因为从政这么多年,听批评的话都听出茧子来了,没有关系,我也比较迟钝。做地方官,做长了就有这个本领,要是人家一说什么,就很敏感,马上不敢干了,缩手缩脚,就啥事也别想干了。认准的就得干,不在乎说三道四。

但是如果确实看到我们的工作有妨碍老百姓利益的情况,请朋友们一定提出来,我们会高度重视,认真加以改进。

经济观察报:重庆的“十二五”规划中提出要把重庆建设成幸福感最强的地区之一,为什么把这个作为“十二五”规划目标,用什么措施提高和衡量居民幸福感?

薄熙来:我的理解,幸福感既是物质的,又是精神的。一个国家,一个地区,即使物质上极其丰富,GDP、财政收入状况再好,也并不一定是幸福感极强的地方。幸福感包括对住房、医疗、就业、社会保险、子女上学等方面的需求;也包括对周围社会治安状况、社会公平正义、社会精神状态等等的诉求。既有对现实生活的看法,也有感知,也有对未来的预测,所以幸福感是由多种因素决定的。

我们尽管地处西部,但是我相信完全可以让人民群众比某些发达地区的人们更有幸福感。当然这种幸福感是一点一点积累起来的。幸福感并不是一蹴而就,需要有一个积累的过程。

(本文根据 3 月 6 日重庆代表团开放日媒体答问采访录音整理,有所删节)

全国人大代表、贵州省发改委主任刘远坤

争取与全国同步进入全面小康

本报记者 孙健芳 北京报道

贵州,是中国唯一没有平原的地区,也是中国最欠发达地区之一。这些年来,贵州省经济总量占全国经济总量的比重一直在下降,贵州的工业化和城镇化也是中国所有省市中最低的。

现在,贵州提出“十二五”期间重点实施工业强省和城镇化带动的战略,到“十二五”结束,贵州地区生产总值要达到 8000 亿,力争突破 10000 亿。除了五年规划,贵州还有更长远目标,到 2020 年争取与全国同步进入全面小康社会。

为什么在全国其他地方放缓经济增长步伐的同时,贵州却提出“工业化强省”战略? 本报记者专访了贵州省发改委主任刘远坤。

“工业化强省”和城市化带动

经济观察报:今年是“十二五”规划的元年,从贵州角度看,国家“十二五”规划中对贵州有没有支持?

刘远坤:从国家“十二五”规划看,国家对贵州这样的西部地区给予了很大的倾斜。比如,我们黔中经济区写入了国家的规划,这个规划就是构建以黔中经济区为核心,以贵阳-遵义、贵阳-安顺、贵阳-凯里、都匀为轴线,若干区域中心城市组团发展的山区特色城镇体系。通过这个规划,贵州未来将形成梯次分明的城镇发展体系,核心增长极、核心城市、次区域中心城市集群、特色卫星小城镇。

国家在实施西部大开发若干意见里也给了贵州很多倾斜,比如重大基础设施、重大的民生工程、重大产业方面,国家都实行有差别的政策。在节能减排一些指标约束方面,对贵州这样的后发地区也给予一些照顾。

总体上,国家“十二五”规划兼顾了全国的协调发展,也照顾了西部落后地区,这对贵州的加快发展无疑是巨大的推动。我们提出,贵州在“十二五”末地区生产总值达到 8000 亿,并力争突破 10000 亿。2020 年,贵州争取与全国一道同步进入全面小康社会。

经济观察报:那么贵州“十二五”期间的具体发展思路是什么?

刘远坤:贵州经济社会发展主要矛盾是工业化落后、城市化落后,所以我们提出从 2011 年开始,在“十二五”期间,贵州要解决这两个最主要矛盾,走“工业化强省”和城市化带动的道路。

从贵州来说,我们的工业化发展还刚进入工业化的中期,我们的工业化相当于全国 1995 年前后的水平,整个 2010 年贵州的二产才占到国民经济的 39%,全国平均是 47%。二产当中,工业占国民经济的比例才 32%,比全国低近 10 个点。所以我们要加快发展工业,工业发展不起来,贵州想变化不太可能,我们已经明确提出“工业化强省”的道路。

另外,我们还要加快推进城镇化进程。城镇化水平不高也是贵州落后的突出矛盾,贵州 2010 年城镇化才 31%,全国是 47.5%,我们城镇化的水平大致也是全国 1995 年左右的情况。

原来我们工作的重点在三农。三农问题从表面上起源在农村,但最终解决还得靠城市。2010 年我们社会消费品零售总额 1478 亿,城镇 30%的人口消费 81%,剩下 70%的人口才消费 19%。城镇是人均年收入接近 15000 元,农村人均收入包括粮食在内才达到年均 3400 多元钱,一个城市人买一件衣服,就可能把农民一年的钱全部花掉了。所以如果不把农民慢慢转移到城市里来,经济规模也上不来。但要转移农村人口到城市,就必须创造就业,发展服务业,创造新需求。这是一个整体循环的过程,所以我们现在要加快发展城镇化。

第三,我们得让改革开放的成果共享,这就需要实施民生工程。2011 年我们实施十大民生工程,现在我们更明确地提出到 2020 年贵州要与全国同步进入全面小康。如果这个目标实现,那么贵州在经济发展、人均收入方面就会慢慢接近中等水平,贵州也就会像明朝刘伯温诗中写的那样:“江南千条水,云贵万重山,五百年后看,云贵胜江南。”


刘远坤

经济观察报:贵州要赶超,达到与中国其他城市一样的目标,肯定步伐要快一点,贵州如何实施“十二五”规划期间,利用贵州的特点走得更快一点?

刘远坤:贵州要实现经济社会发展的历史性跨越,必须靠交通来搭平台,靠工业化和城镇化起飞。所以“十二五”规划首先要改善贵州的基础设施,改善贵州的交通和物流条件。到“十二五”期末,贵州的交通基本上要达到中等发展的水平。

按照经济发展的规律,工业化进入加速发展时期、城镇化进入 30%以后,国民经济是一个快速发展期。总体上,把交通这个基础设施平台搭建起来,让发展的动力、内因和外因都具备,贵州就架起了工业化、城镇化两个翅膀,实现更快地起飞。

资金不是限制贵州发展的主要问题

经济观察报:在贵州团的会议上,说到最多的词就是规划和投资,但有一个问题,去年贵州地方财政总收入才 500 多亿,财政支出 1600 多亿元,未来我们这么多大项目、大投资,财力从何而来?

刘远坤:资金不是限制我们发展的主要问题,“十二五”期间我们要解决的基本上都是重大问题,重大基础设施的资金大头中央是给予支持的,去年贵州总财政收入才 900 多亿,财政支出是 1640 多亿,中央给西部地区有很多倾斜。另外,一些建设资金也可以利用市场机制解决。

中部

全国人大代表、安徽省财政厅厅长陈先森

“六个翻番”如何炼成

本报记者 张向东 实习记者 郑奕 北京报道

“十二五”期间，安徽提出了GDP、财政收入、战略性新兴产业增加值、城乡居民收入等“六个翻番”的增长指标。安徽财政将采取哪些措施来化解这些指标所带来巨大压力？作为最具代表性的中部省份，安徽又希望“十二五”期间，中国的财政体制改革取得哪些突破？本报记者就此专访了全国人大代表、安徽省财政厅厅长陈先森。

经济观察报：安徽省提出了“六个翻番”的增长指标。具体在财政方面，又有哪些详细的规划？

陈先森：“十二五”期间，我们想主要是在这几个方面做出努力。首先，财政规模要跨上新台阶，我们计划是每年增长15%，实际上执行的时候可能更高一些，我们2010年的财政收入达到2063.8亿元，在未来的五年，我们计划翻一番。财政收入占GDP的比重也会逐步提高。

第二是财政支出管理也要逐步提高；要把人均支出水平与全国的平均水平进一步缩小。安徽人口比较多，人均支出水平在全国是倒数第二，到“十二五”末我们想把这个水平进一步缩小，同时想把财政支出结构进一步优化，财政提供公共产品和公共服务的保障水平进一步提高。

第三，区域财政的协调发展迈出新步伐，我们计划到2015年，从财政谋划了一个“超十过百进千”的过程，就是有50个县财政收入超过10亿元，13个以上的市财政收入超过百亿元，合肥市财政收入超过1000亿元，这样使得区域良性互动，竞相发展的格局相继形成。

第四，希望财政体制改革取得新进展，健全、完善政府的预算体系，政府间的分类关系更加完善，转移支付的制度设计更加合理，政府预算体系更加健全。我们力争“十二五”期间，基本建立县级的财力保障。安徽现在县级的水平还是不平衡的，有的地方好，有的地方差。

第五，预算管理不断健全，预算编制的完整性、科学性、准确性显著增强，预算执行效率逐步提高，监督与管理有机融合，财政管理水平得到进一步的提升。

经济观察报：安徽的投资增速在过去几年一直都是增长很快的，“十二五”期间，国家又提出大型水利、保障房建设等一系列重大工程。安徽省如何保证投资的资金来源？

陈先森：这两个方面对安徽的财政压力都是很大的。首先保障房方面，中央2011年要建1000万套，已经跟各个省签订了责任状，我们省是初步安排40万套，都纳入到民生工程里面去了，把它作为一项重点的民生工程来做。初步匡算一下，安徽2011年光这40万套保障房，需求资金大约为60亿–80亿元。

筹资的方式来说，第一是中央一部分钱；第二是省财政拿出一部分；第三是地方发债。今年全国地方发债2000亿，安徽也有80亿–90亿的规模，我们要拿一部分用于保障性住房。保障性住房的责任主体是市县，市县除掉财政一般预算安排以外，还有土地出让金，这里面可能拿很大一块。

水利投资方面的资金需求也很大。我们就“十二五”的一个“治淮工程”总投资就要260亿。还有长江流域，基本农田水利，小河治理，整个灌溉配套设施，花钱多了。有人说，整个“十二五”期间，安徽在水利的投资上，资金要求会达到四万亿。

经济观察报：那如何增加财政收入，以满足如此巨大的资金需求？

陈先森：具体到增加财政收入，这个就比较困难了。我们主要通过这几个措施来解决财政和投资的配套问题，首先发债的工作还在继续，这个我们要配套的；第二个就是基础性设施建设，我们将通过市场运作方式，多元化操作，包括企业发债、资本运作、企业上市、融资等。还有一个是通过融资平台，从效益比较好的企业、银行信贷来融资。

经济观察报：你建议国家在“十二五”期间，应该加快建立地方财权和实权相匹配的体制，您觉得这个体制具体应该涉及到哪些方面？

陈先森：事权和财权相匹配是原来的提法，但这次总理在工作报告中也用到这个词。财权和事权怎么能匹配得好?这个工作确实难做，不是一个短期能完成的任务。

但是我觉得每一级政府都应有一个责任，它这个责任都要有财力保障的，也就是支出责任和事权要相衔接。

好多事情本来应该是地方政府做的，但是中央是一竿子管到底，包括对农民花的钱，中央都在安排。这个事权本来是地方的，实际上就应该由地方来安排钱。中央的钱就应该通过一般性转移支付或均衡性转移支付，给地方去安排，中央不要一杆子管到底，把具体的项目定死。因为中国比较大，地域辽阔，差异性比较多，如果仅用一把尺子、一个标准或一个政策来做，那它的针对性、前瞻性、有效性可能相对大大减弱，还是要因地制宜。

再者，目前中央的钱分散到各个部门，财政拨款像一个漏斗分到下面，地方又分到各个部门，这些部门的意识又很强。这就造成全国各地的相关部门都往北京跑项目，但跑的项目对于地方也不一定合适，第一我觉得效率不高；第二这个带来的社会风气也不好。


陈先森


吴存荣


莫德旺


姚木根

全国人大代表、湖南省国资委主任莫德旺

国企资产证券化要达到80%

本报记者 姜雷 北京报道

“十一五”期间，湖南省国资委主导的湖南省属国资企业改革中，通过与央企对接、加速实施资产证券化、重组改制等多种方式，进行多种模式的尝试，去年末，湖南国资改革进入扫尾阶段。“十二五”期间，湖南省提出了“四化两型”的转型目标，面对重化工业多，两资一高企业多的现状，作为监管部门，湖南国资委的结构调整任务繁重。

经济观察报：湖南是最早提出省属国资与央企对接的省份，“十一五”期间，湖南在这方面进展如何？

莫德旺：从2006年底开始，我们湖南开始实施与央企对接的战略。整个“十一五”期间，湖南省企业包括地方政府，与中央企业对接是十分成功的。我们总共跟68户央企，对接了223个项目，总投资超过7000亿元，“十一五”期间到位了1564亿元。

这对我们湖南省现代工业的推进、产业结构的调整、新兴战略产业的发展、基础设施的改善，乃至湖南现代产业体系的建立，应该说都是起到了极大的推动作用。湖南省尝到了甜头，这也是湖南省政府确立的一个战略选择。“十二五”期间，我们会继续沿着这条路走下去。

经济观察报：“十二五”期间，湖南国资委提出了要加速国企资产证券化的速度，有没有具体的目标？

莫德旺：资本证券化是湖南省国资委一直力推的一项工作，也是“十二五”期间最重要工作之一。“十二五”期间，我们要把省内企业的资产证券化水平提高到80%，已经搭建了工作平台，召开了动员大会，成熟一家报批一家，力推整体上市和主营业务的整体上市。对缺乏融资能力的企业，我们要通过改善管理、资产重组等形式增强企业的融资能力。具体来说，“十二五”期间，要切实抓好资产重组、引入战略投资者、完善治理结构等工作。

从监管企业整体看，我们将力争在“十二五”末达到资产规模8000万元，其中营业收入6000亿元，利税总额则争取达到600亿元。具体到企业方面，要把湖南华菱、中联重科、湖南有色这三甲企业打造成千亿级别的企业。把湘电、建工集团两家企业打造成500亿–800亿元企业，还要培养一批在国内领先的，规模达到200亿到300亿的企业。

经济观察报：湖南省已经提出了“四化两型”的转型目标，省国资委监管企业大部分仍处于传统产业领域，在转型方面会不会有压力？

莫德旺：企业的转型升级不是没有压力。但我认为这是一种倒逼机制。传统企业不摆脱过去那种高耗能、高污染的经营模式，早晚是要被淘汰的。对于压力这方面我倒不是很担心。我更把这看成是一种动力。

经济观察报：那么如何去促进传统企业转型？

莫德旺：“十二五”期间，首先要传承整个湖南这几年打造的基础优势，要坚定的把信息工业化作为湖南工业发展的第一推动力；其次是要继续做好创新方面工作和氛围。如何把创新型湖南、创新型企业和创新型社会结合到一起，让企业形成创新的风尚，这对企业发展很重要的。

在传统企业的转型升级方面，我们希望企业通过技术改造的投资，摆脱过去那种依靠加工制造的低利润环节。所以我们这次提出了一个“全产业链”思路，要求传统企业在以主业为核心的基础上，不断提高高附加值产品和高端业务的比重，使得企业在产业中形成新的优势。

经济观察报：“十二五”期间，湖南长株潭建设要提速，国资委将如何帮助企业参与进去？

莫德旺：首先是要促进企业在投入方面加大力度；其次要联合相当一部分中央企业来加大投入。比如湖南有色与中国五矿集团在株洲的合作，建立了有色金属新材料精深加工的基地。我们也会根据规划，抓一批批规模大、带动性强的产业化示范项目。比如高新技术、新能源、新材料和节能减排等战略性新兴项目等等。

全国人大代表、合肥市长吴存荣

在产业转移中进行结构调整

本报记者 刘金松 实习记者 罗潇 北京报道

经济观察报：中国未来五年经济平均预期增长7%。而合肥提出了增长速度达到16%，如何看待这两个数字之间的差异？

吴存荣：“十二五”规划提出“科学发展是主题，转变经济增长方式是主线”。发展是第一要务，不科学发展绝对不可以，不发展肯定也是不科学的。怎样维持一个合理的经济速度，这个速度的前提就是要保证质量，也就是要实现“又好又快”的发展。

在保证质量的前提下，速度越快越好，特别是欠发达地区、中西部地区，这是非常关键的。不能把质量和速度完全对立起来 这是一对可以统一的问题，我们要坚持高质量的高速度，并不是速度快就一定差，也绝不是速度慢就是一定好。

反过来从资源配置效益上来讲，越是发达地区，资源配置效率越高，同样排放一公斤的二氧化硫，东部地区的产值比西部地区要高很多。我觉得这个里面关键是在选择发展方向的时候，你的产业结构是不是越来越优化，你的发展模式是不是市场集约型和环境友好型。

经济观察报：今年两会上，你的关注点是什么？

吴存荣：一个是新能源汽车推广，一个是关于支持战略性新兴产业发展。

经济观察报：对战略性新兴产业的支持，主要是哪些内容？

> 怎样维持一个合理的经济速度，前提就是要保证质量，也就是要实现“又好又快”的发展

吴存荣：战略性新兴产业是我们国家转型发展的一个重要组成部分，是结构调整、提高产业竞争力和市场竞争力的重要举措。但现在战略性产业发展也遇到了一些瓶颈。

战略性产业的共同特点就是：市场前景大，技术革新快，研发成本、技术门槛高，同时还是资本密集型的产业。像合肥的平板显示产业，一个8.5代线，就要285亿元的投资，相关配套产业要600亿的投资。

正因为技术革新很快、新产品开发很快，这个行业也有相当的市场风险。完全由一个地方政府来做一个战略性新兴产业，也是不容易的，所以我觉得在国家的经济发展政策上，首先是在产业布局规划上，应有所侧重；第二，在金融支持上给予一些特殊的政策，没有金融上的支持，高新技术产业也难于发展；第三，由于受目前国内工业水平和装备制造业水平的限制，应该鼓励企业进口高新技术装备，并且在进口环节免税，降低企业生产成本。

经济观察报：民工荒已经开始从沿海向中西部蔓延，去年10月份，合肥也出现了招工难，这个问题将来如何解决？

吴存荣：人社部前不久还讲，“十二五”期间解决中国的就业问题的压力还很大。中国毕竟有十三多亿人口的基数在这里，在基数这么大的情况下为什么还会出现用工荒现象，我们要反思。

我个人的看法，现在有两个问题：一个是结构性问题，因为我们现在新兴产业发展很快，对高层次技术型人才需求量很大。但我们现在新增的劳动力主要是农村劳动力，缺少培训，缺少专业技能，难以适应这些工作岗位，所以企业的需求和市场供给出现了缺口，这是结构上的不对称。

第二个是体制性的问题，就是我们怎么样去统筹城乡发展，推进新型城市化、城镇化的过程中，让外来务工人员留在我们城市。现在很少有企业招四五十岁以上的人，都是招一些年轻人。最近我们鼓励一些企业招收四五十岁的人，这部分人肯定好招，但问题是这个年龄段的人要留在城市里，就要解决他们孩子上学问题、社会保障问题、福利问题。这就牵涉到户籍和社会保障存在的体制性障碍，这两个问题解决好了，我觉得中国应该不存在用工荒的问题。

“十二五”期间，我们要在这方面探索一些新的机制。包括前不久我们合肥市政府出台了一个《改善用工条件的18条政策》，主要是围绕外来人口，怎样改善他们的用工条件和生活环境，让这些外来务工人员子女百分之百的能参加义务教育，以及居住、社会保障等问题。我们把户籍都放开了，有稳定的工作关系，居住在合肥，就能成为合肥人。这个问题我觉得是一个比较复杂的系统问题，但是我们在这方面应该探索一些新机制，换一个思路去探索。

经济观察报：作为示范的双核之一，皖江城市带承接产业转移示范区对合肥发展有哪些促进？

吴存荣：示范区的一个关键词就叫产业转移，产业转移面临着国内、国外两个市场，金融危机以后，国外的高端制造业开始向中国转移，还一个沿海发达地区的一些产业向中西部转移。

围绕产业转移我们做了一系列的规划，出台了系统的政策。但是产业转移也不能捡到篮里就是菜，要结合我们合肥的发展规划和产业发展规划，提出了重点招商的一些项目，特别是结合了我们合肥的科教优势，依托自主创新推动产业转移。

实际上产业转移也是产业升级的过程，如果仅仅产业低水平的转移没有什么实际上的意义，那么在产业转移过程中进行产业结构调整，对企业和地方发展都有好处，这是双赢的合作。

全国人大代表、江西省发改委主任姚木根

高投资未必带来高污染

本报记者 孙健芳 北京报道

2015年，江西省的生产总值要达到1.8万亿元，年均增长11%以上。江西省为什么敢于提出1.8万亿元的发展目标？又将如何实现？本报专访了江西发改委主任姚木根。

经济观察报：如何定位鄱阳湖生态经济区在国家“十二五”规划中的地位，未来江西在这方面如何规划？

姚木根：国家“十二五”规划已经把鄱阳湖生态经济区建设正式纳入其中，进一步解决了鄱阳湖生态经济区在全国格局中的地位。

我简单统计了一下，在国家的规划纲要中，直接涉及到江西的内容大约有十几处，其中农林水利建设方面有六处，涉及到我们六十多个建设的粮、棉、油的生产建设和工业建设，还涉及到我们重大水利工程、西移协调发展、城镇建设、鄱阳湖城市水路、老区建设等。直接交通建设方面的对江西的有六处：包括东西南北项目、综合交通枢纽建设、南昌城市轨道建设等。规划中有十条铁路、三纵四横七条高速公路进入了规划，里面有一大批项目是江西今后五年需要国家积极解决的，按照目前中央投资的有关政策，我们对实现江西自己的“十二五”规划目标更有信心、更有把握。

经济观察报：江西已经提出一万亿GDP的发展目标，但我看到江西投资金额也是一万亿，这种发展模式好像还是一种投资拉动的老模式。我们又如何实现协调发展、绿色发展模式？

姚木根：并不是投资强度越大，生态环境就越坏，为什么呢？关键看你投什么、做什么。如果是两高(高污染、高能耗)行业肯定不行，因为我们投资里有很大一块是发展新兴产业，这种产业相对来说消耗较低，污染较小，产值较高。比如我们有相当一大块用于开发有利于节能环保的生态建设工程，还有很多直接用于环保方面的建设，这些都是有利于保护生态环境的。

经济观察报：你们提到招商，包括对外资的招商、对国有大中型企业的招商，为什么这些招商项目会选择你而不去选择其他省市呢？

姚木根：企业为什么到一个地方去？说明这个地方在市场经济、地方招商竞争中具有优势。企业愿意选择江西，有很多原因：第一，江西地理位置比较好，整个物流成本相对较低；第二是要素成本相对较低，现在江西的工资水平相对来讲还是比较低的，我们的劳动者的工资水平并不是很高。第三个是这里的生态环境、基础设施条件在不断改善，所以企业会愿意选择这个地方落户。



成都政商故事:争夺 iPad

本报记者 向梅 成都报道

当穿着休闲的乔布斯手持 iPad2 出现在美国旧金山芳草地艺术中心的发布会现场时,现场响起了长达 50 秒的掌声。而全世界的 iPad 拥趸们恐怕并不知道它来自中国内陆一个叫做成都的城市。

据成都方面的数据,2011 年 10 月,成都的笔记本电脑产能将达到 1 亿台,占全球笔记本总产能的 20%,其中 iPad 系列将达到 7200 万台,这意味着,全球每两台笔记本中有一台的芯片即出自成都,而每 5 台笔记本中就有 1 台“成都造”。到 2013 年,仅在成都制造的 iPad 系列将达到 1 亿台。

高层路线

近年来中国电子信息产业一直保持着 GDP 三倍的增长速度,而作为全球最大规模的 3C 代工企业,富士康一直是各地政府争抢的“香饽饽”。成都从 2005 年最初接触富士康,到 2010 年富士康在成都建厂投产,四川和成都方面进行了 6 年的长跑。

开始与富士康的接触非常不易。原成都高新区副主任、现四川省招商局副局长郑莉回忆说,“当时我们只见到富士康一位部门总经理,没能接触到总裁郭台铭等核心人物,然后我们以市领导的名义又给郭总写了一封信,但最后信都到不了他手上。”

实际上,从 2008 年富士康开始较为公开的谈论内迁计划后,河南、重庆、四川、广西等多个省市都向富士康抛出了橄榄枝,对于富士康来说,省级领导登门拜访已成常态。在这样的情况下,高层路线才是“王道”。

成都与富士康的实际推进是在 2007 年 12 月,原先在广西主政的刘奇葆调任四川省委书记之后。刘奇葆在广西工作期间,曾受郭台铭邀请亲赴深圳富士康考察,此后富士康在广西投资 30 亿美元。刘奇葆上任仅一个月,2008 年 1 月 29 日,四川、成都领导率队前往深圳富士康考察。

“四川在哪里,从四川连接欧亚大陆桥到欧洲路线该怎么走?”这是郭台铭接待四川省、成都市代表团的第一个问题。此时的郭台铭,对于四川和成都几乎没什么了解。

副省长黄小祥在一张中国地图前详细为郭台铭讲解四川省建设“西部综合交通枢纽”的战略构想,描绘未来几年“蜀道难”变为“蜀道通”的蓝图。

当郭台铭发现地处西南的四川离南亚、欧洲比沿海地区还近时,他第一次意识到,“应该到四川、到成都去看一看。”

2008 年 5 月,应刘奇葆的邀请,郭台铭访问成都。随后,富士康来蓉洽谈投资。约见当天下午成都发生了 5·12 汶川大地震,暂时打断了富士康落户的步伐。2009 年 6 月开始,从震后重建中逐渐恢复的成都全面提速与富士康的谈判,同年 10 月 16 日,“富士康成都产业基地项目”在第十届西博会期间正式签约。

从 2005 年最初接触富士康,到 2010 年富士康在成都建厂投产,四川和成都方面进行了 6 年的长跑

iPad,没有硝烟的争夺战

2010 年“跳楼”事件后,富士康接连两次涨薪,幅度共计达到 66%。涨薪的同时也带来了数十亿元运营成本。这一年,也是苹果 iPad 大卖的一年,仅仅在 4 月到 12 月之间,iPad 全球销量达到 1500 万部,乔布斯甚至称 2010 年是 iPad 年。运营成本的增加和 iPad 全球产能的不足,富士康集团决定将更多的项目转向内陆地区。

消息一出,天津、重庆、河南、山西各地招商队伍纷纷出动。而已与富士康签约 50 亿美元项目的四川成都,则以“近水楼台先得月”的态势抢得先机。

2010 年 5 月,四川省委书记刘奇葆、成都市委书记李春城一行赴台湾举办“天府四川宝岛行”,而实际的重头戏则是与富士康的洽谈。郭台铭陪同刘奇葆、李春城一行参观了鸿海集团以及台南的奇美公司。他们在台湾的高铁上来回坐了三趟,谈得非常热烈,从智能手机谈到了苹果的产品,再谈到跟笔记本电脑配套的中尺度屏,刘奇葆、李春城直奔主题,请郭台铭把更多的项目拿到成都来做。

“更多”意味着什么?显然不止是投资总额的增加,成都将直奔富士康光电显示的高端产品!

对于成都的邀请,郭台铭没有表态,但成都的行动却更加明快。2010 年 5 月底,成都市政府富士康工作组成立,任务十分明确:拿下富士康最王牌的项目。同年 6 月 18 日,成都市委书记李春城要求:利用好富士康产业转移的机会,不只是简单承接转移,抓住富士康光电显示的高端产品,尽快落地。6 月 21 日,成都高新区组织工作组进驻富士康。6 月 25 日左右,成都市委书记李春城正式向郭台铭提出,成都要 iPad 项目。

“我就是成都最大的招商局长”

几个回合下来,在 iPad 项目的“争夺战”中,郭台铭终于表示可以考虑成都,但却提出了严苛的条件:必须在 3 个月内建成几十万平方米的厂房,半年内厂房达到 170 万平方米,厂房要建在综合保税区内,富士康项目用地要 4 平方公里,另需 10 余平方公里做生活配套。这意味着面对 iPad 这个漂亮大姑娘,成都已经成为入围女婿,但能不能娶进门,还要看夫家的实力和效率。

负责洽谈的成都市长葛红林当即在责任书上签字,表示 3 个月建好厂房没问题。成都方面迅速表态,郭台铭反而心存疑虑。在得知葛红林曾是上海钢铁研究所高级专家,并在上海五钢集团、上海宝钢集团任副总,是钢构厂房方面的权威后,郭台铭欣然拍板,敲定了成都项目厂房用地、地点、规模及预定投产日期。

2010 年 7 月 13 日,成都市成立“1 号工程指挥部”,对富士康项目实施边招商、边谈判、边施工、边招工、边投产的超常规策略。iPad 项目入川势如旋风,面对富士康的突发要求,成都方面也基本采用问题当天解决的非常速度。



2010 年 10 月,富士康在成都投产,“成都速度”功不可没 CFP/ 供图

一个在富士康中广为流传的“截机”事件也许能说明“成都速度”。上午 10 时许,郭台铭在台湾媒体上看到成都汉森信息技术有限公司被苹果收购的消息。为了解合作伙伴的动向,郭台铭立即找到成都工作组,要求提供汉森的详细情况。半天内,四川省招商局官员通过多方打听,找到了汉森的董事长。巧的是,对方正好在深圳机场,即将登机飞往上海。“截机”是招行局官员的直接反应,立即请其留步。当晚,他们将从机场“截”下来的汉森董事长带到了郭台铭面前。惊讶之余,郭台铭被“成都速度”彻底征服。

赢得富士康 iPad 项目仅仅靠诚意和效率还不够,更深层次则是解决富士康供应链的重构。

郭台铭曾在公开场合明确表示,搬迁最大问题是供应链的问题,富士康将工厂由沿海移往成都、郑州等中西部,意在实施一项供应链管理和重构的“实验”,而“实验”效果决定了其投资取舍。

iPad 项目是富士康众多台湾高管心目中的 No.1,落脚城市的物流条件也必须 No.1。而成都则是在物流速度上最有优势的地方。

航空方面,2010 年底,成都双流机场开通直飞欧洲的全货机航线,采用载重量达 110 吨的波音 B747 全货机执行,一周 3 班,且可以根据引进项目的需求,增加航班次数。全国去欧洲的货运航线,成都最近。

陆路方面,成兰铁路修成后,从成都到兰州,就跟欧亚大路桥连接起来,经新疆西北边境的阿拉山口出中国国境,去中亚、去欧洲,直抵荷兰的阿姆斯特丹港,只需要 17 天。而现在从上海走海运到阿姆斯特丹,需要 23 天。

赢得富士康的还有成都丰富的人力资源和宜居环境。富士康将 iPhone 手机落户河南、iPad 落户成都,这两地都是全国人力资源大省。根据成都市人力资源和社会保障局数据,2011 年成都市重大项目将提供 40 万个工作岗位,其中富士康成都工厂就计划用工 25 万人。

iPad 放在成都生产,还必须取得苹果的许可。而苹果在成都的考察只有短短两天时间。

2010 年 8 月 18 日,苹果管生产的副总裁丽塔拉妮一行前来成都。四川省招商局官员陪着对方看了员工公寓和工地,一切都在紧张而有序地进行。让丽塔拉妮没有料到的是,陪同的招商局官员手中拿着的就是 iPad,使用熟练;而成都一家银行门口显示屏上流动着的“赠送 iPad”字标,更让其惊喜不已,“原来成都这座城市和这里的人,是这样紧跟潮流。”

20 日,郑莉回到深圳,有人悄悄告诉她,苹果方面已确认在成都生产 iPad。郑莉忙问郭台铭,他并不正面回答,只是说,你不能去招商了,我就是成都最大的招商局长,你要给我做好服务,我们现在上了同一趟火车,这趟火车要高速运转了!

蝴蝶效应

如今,富士康已在成都注册成立五家独立法人公司,产品几乎涵盖了电子产品终端制造、技术研发设计等各个领域,总投资达 100 亿美元,富士康 iPad 项目将成为技术水平最高、产业规模最大的光电显示产业基地。

“富士康 iPad 项目落户,不仅仅是四川省的或中西部迄今为止最大的招商引资项目这样简单,”成都高新区发展策划局局长汤继强博士说,“富士康项目是成都电子信息产业真正崛起的标杆!”富士康集团投资长庄宏仁分析,富士康将与成都一起,完成一次前所未有的产业链升级,把全球领先的新技术、新产品、新工艺放到成都,加快引进上游配套厂商,在西部形成完整产业链,加速产业链各环节在四川、成都的立体构建,并带动相关第三产业,提升西部地区整体竞争力。

对于成都来说,富士康将带来的不仅仅是近 40 万的新增就业机会,每年 2000 多亿的总产值,还将使成都这个内陆城市加快搭上国际化列车的步伐。就近期闪电获批的成都高新综合报税区为例,成都海关关税处副处长陶毅如亦承认,可预期的“富士康效应”,使国务院十部委海关特殊监管区联席会议“很快就下了决心”。

今年 3 月,中西部最大的航空货站——四川成都双流国际机场货站正式投入营运。随着英特尔、富士康、仁宝、纬创等超大型电子企业相继实现量产,预计进入 4 月份空运量将出现暴发性飙升,每天通过航空运输出港的电子产品估计将超 100 吨,而当中就有即将面世的 iPad2。



解读“幸福城市”

“21 世纪什么最宝贵？”
如果搜索一下互联网，你会发现是“幸福”。

在新的形势下，中国提出以人为本，实现全面、协调、可持续发展的科学发展观，这就需要全面衡量人民基本福祉的现状和发展变化，作为衡量各级政府业绩的参照。为此，全国人大财经委员会领导中国民生指数课题组在 2010 年 8 月中旬，抽取来自全国发展水平不一的 24 个城市的 4800 名居民进行调查，体现出居民在年龄、地域、收入等不同层面的幸福感差异。

而另一个由《瞭望东方周刊》面向全国 31 个主要城市、近万人(有效样本近 7000 个)开展的城市整体幸福感调查，则将居民的“幸福”需求进一步具象化。调查结果显示，除“人情”(人与人之间的情感交流)这一内在的感性需求外，便利、治安、发展、自然环境等外在因素均名列其中。

城市发展依靠的是人，城市生活的主题依然是人。打造“幸福”的城市名片，让幸福感与 GDP 齐飞，无疑是现阶段城市建设的焦点话题。



智能城市概念图

解读：“幸福”的钥匙

看似和事业不太相干，但以 IT 和社会基础设施见长的日立确实在深入研究着一个课题：人们如何才能获得幸福和喜悦的体验。这项研究汇聚为日立的一本小手册《喜悦的二十一章》，虽然根据不同国家、风俗等有所不同，但从容、安心、如愿、和谐等感受却是共通的期待。

从《瞭望东方周刊》的调查结果可以看出，在实际生活中，城市居住者的幸福感往往会受到诸如基础设施便利性、环境舒适性等客观因素的影响。科技虽然不能解决造成“幸福感”缺失的所有因素，但却可以为城市管理者在发展经济、实施规划、改善民生方面提供更多的选择项。对此，日立有着自己的解读。

一个城市的建设诉求，从大的方面而言可以归为两点，一是“安心、便利而丰富的生活”(丰富，意味着不同形态、不同层级、新与旧、老与少等多种元素和多种需求的和谐共生)，二是“环保”。两者的最佳平衡，孕育出新时期城市居民的终极感受——“幸福”。

而从“技术”角度来看，城市包括水、能源、交通等社会基础设施层面，在其上则是楼宇、住宅、工厂、商店、酒店、学校等构成城市的最小单位，所有这些加起来又都是为城市居民提供服务的功能性单位，如果通过智能化的 IT 系统将所有这些单位连接起来，并通过管理中心对各单位的信息进行收集分析、再进一步对各单位进行管理控制，就能够实现城市运转的最优化。如同让城市拥有了自己的“大脑”和“神经中枢”。而这像人一般智能化的系统，在日立称为“信息·控制融合系统”。它支撑着整个城市的管理基础设施，以日立云计算系统为平台，对由互联网、物联网等网络连接的各种城市系统和单位进行一元化的管理，即时收集各种信息，并在分析、预测的基础上自动发出适合的指令。

在智能化的管理基础设施的“指挥”下，城市犹如一个有机的整体，自动呼应、自动协调、自律化运行，提高效率、减少消耗，通过为居民提供“无缝化”公共服务，满足居民“幸福感”的众多诉求。

这看似颇具“未来感”的图景，并非完全是梦，相反，先进的科技与产品已经能在很大程度上支持这一构想的实现。

新一代城市的“四重奏”

上面说所的构想，在日立称之为“智能城市”，而对于打造“智能城市”的“大脑”与“神经中枢”，日立在华地区总部——日立(中国)有限公司常务副总经理野本正明作了如下阐述：日立是全球屈指可数的、同时在 IT 和社会基础设施两大领域拥有雄厚实力的企业集团，因此在“智能城市”领域，日立也有着得天独厚的优势。

换一种说明方式，也许有助于人们的理解。事实上，要实现所谓“智能”，需要两大基础要素。其一，是通过互联网、物联网等网络，对各种系统和设备的信息进行即时的收集、处理，即信息通信；其二，是各种基础设施与设备本身所配备的控制系统。只有将两者合二为一，才能形成日立所称的“信息·控制融合系统”。但是，信息通信系统和控制系统虽然都属于 IT 的应用范畴，可两者的设计思想、用途、构造等存在着巨大的差异，即便擅长其中一个领域，如果在另一领域没有深层介入的话，也会在两者的融合上遇到阻碍。

“日立最大的优势就在于此。”野本正明对此颇有自信。

在企业形态中，“多元化”是一种典型的发展模式，而日立，正是这种典型中的典型。创业逾百年，事业范围囊括了信息通信、电力、铁路交通、水处理、汽车系统、电子装置·系统等十一大领域。现在的日立正开拓着一条新路，将社会基础设施事业和信息通信技术相结合，打造更为高效、环保的“社会创新事业”，智能城市业务恰是其中最具代表性的业务。

而野本正明的另一个身份，就是日立集团总公司——日立制作所“智能城市事业统括本部”的主要负责人，2010 年 10 月被派常驻中国，以推广在中国的智能城市业务。和他一起落地中国的，还有日立为中国新一代城市建设开出的四份解决放案：智能电网、智能交通、智能水系统和家电回收再利用。在野本看来，城市建设如同谱写交响乐一样，在和谐、低碳直至“幸福”的发展主旋律里，需要这四个方面的协奏。

“四重奏”之一：智能电网

对于“智能电网”这个名字，国人已经耳熟能详，但对其意义，多数人可能还不甚明了。其实，智能电网真正的意义很简单：促进电力供求的平衡，实现能源使用的可持续性。

能源，始终是维持社会基本运转的一个关键因素。而未来可能出现的“能源革命”，则会对现有基础设施带来挑战。比如，为了提供安全、放心、高效且高质的电力，并实现向低碳社会的转化，不仅要提高既有大型集中性发电设施的功效，还要对风力发电、太阳能发电等可再生能源加以利用，然而这些可再生能源不如传统能源那么稳定。此外，大规模地将以汽油为主的普通动力车转换为混合动力汽车或电动汽车，还需要较大电力容量、可快速充电的基础设施，并要考虑到电动类汽车普及后、因其充放电而对电网造成的冲击。

据野本介绍，目前众多国家的政府和企业，都在合作研讨针对电力需求方引进工厂能源管理系统、楼宇能源管理系统、家庭能源管理系统以及分散电源，打造智能型的区域电网。即依托于 IT 系统，建立社会基础设施的服务提供方与服务接受方各自的、多种系统间的无缝联结，通过能源信息的即时互换、分析，以及各系统的智能化控制管理，使能源的提供与使用实现高效化、稳定化、智能化。

电力价格信息的交互是区域智能电网的一个典型例子。经常主动交换电力的供给价格与收购价格的信息，需求方就会自发调整消耗电力的行为，拥有分散电源的一方也会改变发电量的多少。像这样交换电力价格信息后，双方各自根据该信息来决定采取什么行动，就能够引导电力的供给和使用朝着合理的方向发展，最终提高整个社会的效益。

区域智能电网还能够实现可再生能源的“地产地消”。人们可以基于区域的气象信息来交换区域内部的可再生能源等分散电源的输出信息，促进家用电器用电时间段的错峰、混合动力汽车以及电动汽车的充放电等，通过对该区域内部的需求进行引导，尽可能地吸收区域内可再生能源的电力输出变化，使其对电网系统的影响降到最低。

在电力领域，日立涉及发电/送电/变电/配电等电力、能源设备和电力系统稳定化系统、以及送配电体系监控系统、仪表数据收集等前置系统，还包括设备管理和收费系统等后台管理系统。目前，日立正充分利用这些与架构和使用相关的技术，加紧推广智能电网、家庭·楼宇·地区能源管理系统以及作为其基础的自动计量技术（先进计量基础设施，AdvancedMeteringInfrastructure)的应用。在中国、新加坡两国政府共同开发的国家级标志性项目——中新天津生态城中，借助于日立提供的 IT 技术和能源管理系统，居住者就将能享受到智能电网所带来的各种优点。

除了天津生态城，日立还在中国国家发改委的支持下，与大连实现了合作，将建设中的“大连生态科技创新城”打造成为先进的智能社区。其具体内容包括：共同探讨在楼宇、住宅等能源管理领域的共同开发及实证实验的合作；为实现区域内高效能源控制及绿色电力管理（电力系统的稳定化技术等)而共同开展调研活动。此外，日立还在参与“中新广州知识城”项目，将设立开发机构，以开发能源管理/可再生能源/公共 IT 平台/创新智能交通等领域的解决方案，并开始可行性研究。



日本六所村智能电网实证实验中由日立负责的太阳能发电系统



重庆单轨列车



应用日立污水处理系统的日本小规模污水处理厂



东京环保再生回收公司

“四重奏”之二：智能交通

如果说电网是城市的能量之源，那交通就好比城市的“血管”，是资源的输送系统。为解决交通拥堵、实现“幸福出行”，中国各地、尤其是一二线城市，都开始将构建以公交为主的城市交通体系列为优先考虑的问题。

但公交基础设施的建立，存在投资巨大、建设周期长、建成后难以变更等硬性“约束”，因此包含轻轨、地铁、巴士等在内的立体式公交体系的打造，在地域覆盖合理性、综合运输效率最大化等方面更进一步地体现出整体规划的重要性。交通系统的使用者是人，是每一个城市居民，要实现真正的“幸福出行”，人性化的思考必不可少。

以日本东京为例，其汽车保有量在 400 万辆左右，和北京大致持平，但其高度发达的地铁系统是市民出行的主要手段。之所以说其发达，不仅因东京的地铁网络覆盖到了全市的各个角落，更因其运行管理的精准、高效。而占据日本地铁运行管理系统约七成市场的，恰恰就是日立。作为世界少数拥有铁路整体系统集成能力的公司之一，日立的产品线覆盖了高速铁路、城市地铁、单轨列车的车辆、电气牵引系统、信号·运行管理系统、受变电系统，以及包括坐席预约系统、IC 卡车票系统、异常状态下的信息发送系统等在内的经营领域的系统。

“美国、日本、中国等国家，航空、铁路、地铁、公路等都十分发达。尤其是在中国，这几方面的建设都在不长的时间里取得了飞速的发展，例如不久后通车的北京至上海高速铁路，行驶时间仅需 4 个小时。如果能将这些公共交通工具智能化地连接起来，实现整合，将能有效提高交通资源的利用效率，进而提高整个社会的运行效率、能源利用率。在这方面，智能化的交通系统就可以凸现出其优越性。”野本阐述道。

在智能交通系统中，智能化的管理中心可以对各类公共交通工具的信息进行及时地收集，包括位置信息、运行时间等等，结合路线信息、路面拥堵信息等等，实现对交通环境的整体把握、分析。在此基础上，通过手机、导航仪、车站电子信息板等智能终端，为使用者提供各类信息服务。更进一步，管理中心可以根据使用者的需求，实现不同公交的一站式票务管理，甚至结合使用者的实际情况进行公交工具的组合和运行时间调整。

在野本看来，智能化的交通系统，不但节省了时间成本和能源消耗，更可让使用者感到舒适和安心，体会到“幸福出行”的感觉。

实际上，智能交通系统的先进功能，在日本已经得到陆续应用。据野本介绍，日本已经建成一站式办理多程、多地、多种交通票务的系统。即便在一个小乡村里也可以买到前往东京大阪、甚至从东京大阪换乘前往他地的票。而且还可以通过手机或者电脑直接选择座位，并直接用信用卡进行支付。与此相关的日本全国“绿色窗口”(JR 铁路售票窗口)，就应用了日立的客用销售综合系统(MARS)。此外，运行 30 年以上无事故的东海道·山阳新干线运行管理系统(COMTRAC)、东北·上越新干线运行管理系统(COSMOS)、以及东京圈 JR 铁路的运行管理系统(ATOS)等都源自日立。其中，ATOS 于 1996 年在东京中央线上开始使用，目的是针对东京圈超高密度的列车运行进行安全、稳定的运行管理，并提高乘客服务水平。它突破了以往的运行管理系统的功能范畴，增加了预测列车未来行走位置的功能、以及向列车乘务员发布时刻变更信息、风雨等相关的管制信息的功能，改善了高密度线路区域的指令业务，提高了效率，在世界上可谓是独一无二。此外，ATOS 还实现了乘客引导的自动化，并能够通过维修作业管理系统进行维修作业管理，是一个大规模的分散型列车运输管理系统。而当初这一系统的负责人，正是野本正明。

智能导航也是智能交通系统的重要组成之一。无论是通过手机还是公共电子信息板，都可以轻松获取交通信息、街道设施信息、活动信息；点一下手机，就能预约巴士或电车，如果车辆晚点，手机还会收到短信通知；无论是检票还是门禁，只要使用兼容的 IC 卡、或者通过生物认证就可以轻松通过。“日立也在中国开展交通信息业务，迄今，日立的‘浮动车交通信息系统’已在多地进行了实地测试，信息覆盖度、道路拥堵水平精度都令人满意。”野本介绍到，“城市的管理数据中心、交通部门的运行系统、预约系统、IC 卡系统，所有这些城市基础设施连接在一起，就能够为市民提供无缝化的服务。”

“四重奏”之三：智能水系统

水，是城市的生命之源。目前，中国年均缺水约 500 亿立方米，600 余座城市中约 2/3 存在不同程度的缺水，地下水超采区面积达 19 万平方公里；而每年因直接排放而造成的河流污染亦不容忽视。“水安全”的议题日益为人关注。

被视为“政策风向标”的中央“一号文件”，2011 年也聚焦水利建设，彰显了决策层应对水务问题的决心。毕竟，中国人均 GDP 正在向世界平均水平靠近，而人均水资源总量却只有全球平均水平的 28%。另一方面，中国的水资源使用大约 70%是在农业领域，用量巨大且直系民生；而伴随中国城市化的快速进程，自来水直接饮用化等也会逐渐成为衡量城市社会基础设施水平的新标准之一，由此两者，也进一步凸现出水污染治理和水净化处理的重要意义。

水务环境是由水源、用水（自来水、农业用水及工业用水等产业用水)、再生(污水管道、再生水)构成的循环系统，并需要对减少水害方面进行管理，综合治理非常复杂。横观世界发达国家，水务相关的社会基础设施及其技术无不取得了长足的发展，但从基础设施的完善度、相关技术的研发水平来看，日本可谓其中的佼佼者，自来水管道、污水管道的普及率分别约为 97%和 70%，全国的自来水基本实现了可直接饮用。

“作为日本水务领域的主要企业，日立涉及自来水、污水和中水三部分，涵盖技术、设备、工程、投资等水务产业链各环节，提供的产品包括自来水和污水的机械设备、水管理的监控系统、区域内的配水系统。”而对于新一代城市的水务建设，野本正明、或者说日立考虑的，是“智能水系统”。

所谓“智能水系统”，就是在常规的水处理/管理技术之上，借助日立的“信息·控制融合系统”，对自来水、污水、中水等各种水处理设施的运行数据——即“水环境信息”进行一元化管理，从而改进城市整体的水循环经营效率。如果这种系统在多个城市、地域横向展开，形成网络一体化的话，可以对河流整体流域的水管理及水质改善发挥重要的作用。比如，借助于日立提供的监测终端和监控系统，水资源管理部门就可以对供水厂、污水处理厂、工厂、水路管道网等进行有关于水量和水质的实时最佳控制。野本进一步阐述说，“不同地方、不同时段，需求也各不相同，都会成为供水量变化的因素，IT 系统不仅随时反馈用水信息，更能预测用水趋势，利用这些水环境信息，可以设计出各种各样的用水方案，有效提高整个区域的供水效率。”

“四重奏”之循环之道

家电回收再利用，看似和“幸福感”没什么直接关系，但如果看过下面这则数据，会发现它不但跟上面所说的一切密切相连，更和地球的可持续发展息息相关。

据日本独立行政法人“物质·材料研究机构”于 2008 年 11 月发布的数据，日本家电(含废弃家电)中所含的金约为 6800 吨，相当于全球现有储量的 16%；银 60000 吨，相当于全球储量的 22%；其他各类资源亦储量不菲。

另据日本民间机构富士经济(FujiKeizai)最近发表的一项“2010 年全球市场调查”显示，白电、厨房家电、生活小家电等 43 个品类的产品的世界销量达到 31 亿 5448 万台，其中，中国市场所占比例为 23.4%，位居全球第一。而中国家电总产量占世界的 85.3%，远超其他地区。在废旧家电方面，仅仅以中国家电“以旧换新”活动为例，根据商务部的统计资料，截至 2010 年 12 月 9 日，以旧换新销售量和回收量双双突破 3000 万台。

通过上述数据不难看出，我们所处的城市，实际是一座资源储量极为丰富的“城市矿山”。尽管中国的“矿山”储量没有明确统计，但如果同日本 2009 年度家电回收量 1800 万台（日本经产省、环境省数据)进行比较、推算，当不在日本之下。

如此庞大的一笔财富，如能将其充分、循环地利用，不但可以减少新的矿产开采，也可以降低能源、水、运输等其它自然资源、社会资源的使用，更可大幅削减在原料制造过程中产生的大量二氧化碳。无论从哪方面讲，都可谓惠及地球、惠及子孙。

仅以日立控股的日本东京环保再生回收公司为例，作为东京地区唯一的家电再生利用企业，最大年处理能力为 60 万台。2009 年，经该公司处理的废旧家电有 45 万台，涉及冰箱、电视、洗衣机、空调，总计约合 1 万 5000 吨，其中 95%再次转化为资源(钢铁、铜、铝、塑料等等)，重新投入产业链的循环。而由此减少的 CO_2 排放，则达到 14000 吨。以此回视中国，家电回收再利用的益处可想而知。

在日本拥有三家回收再生公司、并开发了其主要处理流程、技术和核心装备的日立，也早早看到了中国实施家电回收再利用的重要性。2009 年 11 月，日立集团和国家发改委签署了《关于资源循环与低碳经济合作的谅解备忘录》，家电回收再利用成为重点合作领域之一。日立将在事业运营/工厂运作方面的咨询、回收流程的工程项目合作、教育培训等领域为中国企业提供支持。

在日立看来，中国发展家电回收再利用，一是解决运营问题，二是解决技术化问题，实现人机协同效应最大化，提高效率、降低成本。而日立也在向中国合作伙伴提供本土化的解决方案上做着积极的准备。2010 年 3 月，日立在国家发改委的支持下举办“绿色经济技术交流会”，面向中国地方政府、企业和研究机构全面介绍了家电回收领域的经验与技术。2010 年 10 月，日立和大连市发改委签署合作协议，向大连市资源循环利用企业——环嘉集团有限公司提供厂房设计施工、工厂运转咨询等方面的合作，为共同探索中国式“循环之道”迈出了实质性的一步。

国美由帝制走向共和

本报评论员 黎梨

记得有一句歌词叫做“我们再也回不去了”，用这句话来形容现在的国美再合适不过。陈晓“众望所归”的离开了，去寻找他口中的快乐。但是，陈晓留下来的国美却不再是黄光裕时代的国美，而且国美也不可能回到黄光裕时代了，而这一切就要归功于这个足以在国美历史中留下浓重一笔的上海男人——陈晓。

2010年11月，国美大股东与贝恩资本在杜鹃的斡旋之下坐了下来开始谈判，大股东希望陈晓离开，贝恩资本希望国美的团队稳定，大股东答应保留现有的管理团队。那个时候起，就注定了陈晓要走。陈晓的离开或许是大股东与贝恩之间妥协的代价。

无论如何，陈晓所留下来的职业经理人的意识，或已在曾经是黄光裕一手遮天的家电帝国中“生根发芽”。张大中的到来而不是黄氏家族代言人的上位，标志着之前强势的黄氏家族开始妥协，并开始思考和看重这些职业经理人对公司的重要性。这同时预示着，国美的职业经理人也已经具有一定的话语权。

国美董事会发生了变化。相比于黄光裕时代的一股独大，到陈晓时代大股东与贝恩之间“楚汉之争”，现在董事会有些三极格局的味道。现在国美的董事会中，除4名独立董事外，邹晓春、黄燕虹等可以看作是大股东的代表，贝恩资本占据3名非执行董事位置。

王俊洲与魏秋立，之前应可看作是支持陈晓的理念的经理人。陈晓走后，从立场上看，他们应带来更多国美职业经理人利益的诉求。在13人的董事会中，这些人起着关键作用，无论他们偏向哪一边，都将导致整个天平的倾斜，并将使得大股东的任何一方成为投票的多数。

可以说，三极格局的董事会，现在是两强一弱，但毕竟已经使国美进入了一个新的局面。这个局面，就是之前所有关注国美的人希望看到的国美共和时代。在这个体制里，大股东与财务投资者，乃至真正冲到第一线的职业经理人都可以有自己的诉求，这种情形在黄光裕时代是不可想象的。

在黄光裕时代，王俊洲们所要干的第一件事情就是听话，第二件事情就是执行，他们不可能去跟黄光裕去讨价还价，因为国美是黄光裕一手创立的，黄光裕缺了谁都可以照常让国美运转。至于报酬，除了黄光裕心血来潮的年终奖之外，他们也不敢奢望什么。说白了一句话，国美是黄光裕的国美，王俊洲们就是干活的，不想干了，可以，拿钱走人。

陈晓时代就不一样了，陈晓引入了财务投资者贝恩资本，团队的稳定对于国美而言，非常重要。其次，陈晓所在董事会给了王俊洲们期权鼓励，使得他们也将拥有国美的部分股权，哪怕这一部分与大股东相比不值得一提，但是国美股票价格与他们的身价有着紧密的联系。如果现在让王俊洲们离开国美，他们可能要好好谈谈价了，关系到他们利益的，不仅是国美的工资，而且还包括国美的未来。

王俊洲们话语权的产生，使得大股东也不可能像之前那样用“可有可无”的态度来对待这些职业经理人。陈晓出走了，但这些人不能够发生变故。比如对于孙一丁，他还是保留了行政副总裁的职位。

职业经理人话语权如果最终形成，国美则将完成从一个“帝国”向“共和国”的转变。而这种转变，就是陈晓带来的——不管陈晓是有意为之或者无心插柳。对于国美而言，这种转变是深远的，因为此时的国美已经不再是黄光裕的国美，而是大家的国美。

这是一个家族企业完成向公众公司转变的必要条件。唯有如此，国美才会不以家族利益为上，而损害其他利益相关人的利益；唯有如此，国美才会真正平衡各个方面的诉求，让经营成果普惠各个利益相关者。

形成政府改革的官民互动

本报评论员 汪雷

今年两会议程接近尾声。会前，温家宝总理提出“把让人民满意作为干部考核最高标准”，如何实践这一标准？我们注意到，着眼于民生，中央政府乃至各部门都传出了积极的信息。比如说落实保障房建设、个税起征点上调，又比如提出居民收入增长要与经济增长同步，加大力度调节收入分配等等。

这些都是“让人民满意”的政府应该做的事情。民生以外，我们以为，另外一些信息同样值得关注。比如说，监察部部长、国家预防腐败局局长马馼透露，针对官员财产公示，监察部正在起草法规建议稿。未来，准备提拔重用的干部，或者分管房地产、建筑等高危岗位的官员，可能成为财产公示的主体之一。财政部则明确要求中央部门年底公布全年“三公消费”明细(公款旅游、公车、公务接待费)，并将监督地方也实现“三公开”。

官员财产不公开，从中央到地方，各部门“三公”消费到底是多少，谁也不知道，但是各种渠道传出的数字，均表明“三公”消费数目不小，且无从监督。这已是政府部门存在多年的痼疾，社会非议极大。这些领域的改革，中央年年提，两会年年说，百姓年年骂，但就是落不到实处。或者说，从官方文件或者规定来看，似乎都有着落，官员财产申报是屡有明文的，三公消费，预算中也是有这些支出和列项的，不过多年来公众无从知晓其详细而已。

本届两会有新意，就在于温总理话音未落，有关部门就不仅有回应，而且给出了具体操作办法，不仅表达了公开的意愿，甚至也列出了公开的时间表。如若不能如约公开，则问责就有的放矢，谁该担责也一目了然。这些新政着眼于政府建设，着眼于整顿吏治，且都以公开为基本诉求，也就是为老百姓监督政府官员创造条件，使官员所为曝光于社会，以强制性的公开使其不得不接受社会监督，这就可能为政府改革打开一个新的局面，形成民间和政府，老百姓和官员间的良性互动，推进政府体制改革。

过去这些年，这些方面改革步伐慢一些，就是因为其中牵动了各部门、各地方乃至一批官员的利益。央视《新闻1+1》披露，三公消费每年消耗纳税人的钱是9000亿。做一个简单类比，教育投入2009年不到2000亿，医改三年中央投入8500亿，保障房原计划是2009至2011年三年投入9000亿。中国党政机关和事业单位人员有4000万，动这个庞大群体的蛋糕，阻力之大可想而知。

不过，这些问题也正是老百姓反映最多，政府丢分最多的领域。如果不能回应公众的诉求，做好自身建设，如何可以期望，那些可能贪腐滥用公帑的官员，可以将万亿千亿用于民生的投入用到该用的地方，而不会是挪作他用化为餐桌上的美食或者国际旅行的机票？这些方面耗费越多，则用于民生的支出势必越少，君不见各地都在诉苦，以为地方没有足够的财力投入保障房建设，但是根据住房和城乡建设部公布的数据，今年1000万套保障房，需要地方的投入也不过8000亿元，还不够三公消费的9000亿元来得多。

过往的经验告诉我们，以中央政府强大的执政能力，如果是真心想整顿特权，就一定能够做到，不过来自于公众的权力，如果不能得到公众的监督，而仅仅依赖政府内部的自我监督或者上级对下级的监督，总是无法收到切实的效果，难免流于形式。比如说现行的官员财产申报，只有纪检部门拿着办案文件才能查看，既然不能将权力放置于阳光下，官员是否申报或者申报是否真实无从考证也就毫无价值，并且难免不让人猜测，这里面有太多的暗箱操作。而“三公消费”，既然过去在政府预算中始终云山雾罩，合理不合理，应该不应该，就没人说得清楚。

政府改革滞后于经济改革，官员职能转变落后于市场经济推进的速度，这也是当前经济领域行政干预过多，而民生领域政府缺位不少的原因之一。我们以为，如果以官员财产公示和“三公消费”公开为契机，以面向社会的透明公开，为老百姓监督政府创造条件，借此形成良好互动，推进政府自身的改革，则今天纠结于政府和市场关系的很多命题，都可能找到恰当的答案。

视点



香烟恐怖客

漫画 /Cagle.com

以发展的眼光看待民生问题

本报评论员 魏黎明

近来，中东局势引发全球反应，社会和谐与稳定也成为各方关注的热点，议论纷纭。

扪心自问，30多年改革开放，我们的生活在改善，个人选择更多元，整个社会朝着富足和自由的方向在发展。我们走在一条正确的道路上，人心思稳，这是事实。

在这个大前提下，我们或许不必过于担忧一些“别有用心的人”，或者一些“反华势力”的煽动和颠覆。一个人内心坚定，又如何能够轻易被别人左右？作为一个整体，如果我们人心思稳，又何惧少数人的煽动和颠覆？

因此，对于稳定，我们的目光主要还应向内。总是因为我们的改革还不够彻底，我们的发展还不够全面，因此我们的稳定既来之不易，又仍须维护与稳固。而维护稳定的最好途径，仍然是继续深化改革、促进发展。

当前改革和发展的首要任务，是持续改善民生。据本届全国政协会议报告，民生问题已经不仅是重要的经济问题、社会问题，也是重大的政治问题。因此，有必要重新审视民生概念，以发展的眼光看待民生问题。

改革初期，民生问题首要的是解决民众的吃饭穿衣。目前，尽管还有相当数量的贫困人口，但这个问题总体上已得到解决。然而，民生不仅仅是吃饱穿暖，解决了基本的生存问题，人总是要有更高的追求。譬如，对于精神生活的追求，对于个人自由和权利的实现，等等。

归根结底，民众的物质文化生活需求总是在不断增长，而稳定则有赖于通过改革和发展来促进社会生产由落后走向先进。社会的和谐与稳定，系于这二者能否同步。从这个意义上说，维护稳定的根本途径就是持续不断地改善民生，满足民众不断增长的各种需求。

而如果单纯地为了维护稳定而维护稳定，追求表面的稳定，势必将影响我们对于民生问题的重视。

譬如，针对强拆事件中当事人的财产要求，一些部门动辄扣以危害公共利益的大帽子，将民众的一些合理合法要求视作不和谐不稳定因素强行压制。这种做法表面看似维稳了，实则破坏了稳定。其结果，照顾的往往只是少数人的利益，而非公共利益。

又如，民众要求对公车、公款使用等情况的公开，一些部门总是推三阻四，以各种借口拖延不办。不是办不了，而是切身利益所在，不愿公开。在一些地区，甚至出现打击报复举报人的做法，事实上自己就制造了社会不稳定因素。

对于政治公开的渴求，与对社会公平正义的追求一样，归根结底都是民生问题。以发展的眼光看待民生问题，就应该看到在解决基本的生存权和发展权之后，民众必然要求有一定的知情权、参与权和监督权。这是大势所趋。要稳定，要和谐，就必须顺应这个形势，而不是逆向而行。

此外，将社会和谐与稳定等同于没有冲突、没有问题，也是不科学的。在改革过程中，总会有一些人或群体的利益被触动，总会有人或群体不满。无视这些不满将引发更大冲突，简单压制这些不满同样也不可取，甚至会人为地制造不稳定、不和谐因素。

正确的做法是承认冲突和不满，引导这些冲突和不满通过法律途径解决。事实告诉我们，社会越发展，各种利益冲突不是越少，而只可能是越多。

当前的问题是，法律途径上往往也纠结了许多不正当利益，以至于民众难以相信法律的独立与客观。有时即使法律做出了符合事实的判断，却仍未能消除当事人及社会舆论的情绪与焦虑。

这些都对我们的社会生产尤其是社会公共产品的生产，提出了更高更多的要求。解决好这些问题，满足好这些要求，才是和谐和稳定的正道。而我们能做的，只有继续深化改革和发展，持续不断地改善民生。惟其如此，才能迎来最稳固、最坚实的稳定局面。

最苛刻的捐款折射出什么？

本报评论员 启越

半年内将2亿元善款发放到近10万农户手中，差错率不超过1%，管理费不超过善款的3%，曹德旺以一种商业的方式完成了看似不可能的慈善行为，也由此被称为“史上最苛刻的捐款”。他累吗?那是肯定的，不仅仅要出钱，还要费心找第三方机构计算管理费和评估项目合格率。他有必要这么做？有必要，至少现在有必要。因为稍不留神，善款真的就到不了那些农民手上。

对于国内迄今为止最大的单笔个人公益捐款的关注，更多的集中于曹德旺与基金会的约定，以及约定的合理性，比如管理费到底应该是3%还是应该是“行规”10%？而这些仅仅是技术性细节。因为管理费都是因机构、项目的不同而异的。在政策法规、操作模式、社会监督十分完善的发达国家，其慈善机构的管理费也是从1%到30%不等，但是并没有人为此提出更多的异议，所以项目管理费的多少并非问题之核心，关键的是如何保证透明、高效，保证让捐款者捐得放心。

这也就能解释，为什么曹德旺要求基金会每10天就要向他递交一份有关项目进展的详细报告，约定基金会如果差错率超过1%就要赔偿。因为他要确保捐出去的每一分钱都发到应该收到钱的人手中，而不是被“雁过拔毛，层层拦截”。他以自己的方式直言不讳地告诉慈善机构：我不放心。

曹德旺的不放心也是当下中国慈善界的最大心病。中民慈善捐助信息中心去年年底在京发布了《2010年度中国慈善透明报告》。该《报告》显示，九成公众不满慈善透明度。全国仅有25%的慈善组织信息透明度较高，总体情况不容乐观。在信息透明度中，关于组织的基本信息公开透明度最高，而财务信息透明度方面，慈善组织则表现得“吝啬”许多，透明指数只有1.52，明显偏低。

在之前的一些慈善活动中，公众的焦点都集中于富人身上。人们乐于将中国富人与比尔.盖茨、巴菲特比较，并因为后者的乐善好施从而得出前者的为富不仁。统计也显示，国内工商注册登记的企业超过1000万家，而有过捐赠记录的不超过10万家，就是说，中国只有1%的企业曾经参与慈善捐赠。中华慈善总会的捐赠物资中，近80%来自海外，只有20%来自内地。中国富人为什么患有“慈善冷漠病”？一方面自然与富人本身的慈善意识不足有关；但是也应该追问一下：我们真的创造了富人捐赠的良好制度环境吗？

民政部从2006年就开始着手草拟《慈善事业法》，2008年已经把《慈善法》的议案报到了国务院，但3年过去了，现在这个法还没有出台。现在在运行的是公益事业捐赠法和《基金会管理条例》等法律法规。这些法规要不可操作性差，要不就设置了很多障碍，比如对公募基金和非公募基金的区分和募款资格的严格审批要求就曾让壹基金面临身份之困。还有去年的玉树地震中的汇缴争议——政府曾多次下文，要求全国13家慈善基金会将善款统一汇缴至青海省指定账户，由政府执行重建项目。其他有公募资质的慈善组织也需将善款转汇至13家基金会。此举让人怀疑慈善组织成了政府的过渡账户。还有税收上如何更多鼓励捐款，也是一直处于讨论中，并没有明确的解决方案。

官方对慈善事业的定调是“政府推动、民间运作、社会参与、各方协作”，前提是政府必须明白，慈善事业的主体是民间，政府所起的作用是通过有利于行善的立法推动慈善，只有理顺了这样的关系，才有可能社会参与，各方协作，慈善事业中的透明与高效才会自然而然地体现出来。

一个花絮是，18年前出版的《中国大百科全书》中，“慈善”被定义为“带有浓重的宗教和迷信色彩，其目的是为了做好事求善报……它只是对少数人的一种暂时的、消极的救济……它的社会后果存在争议”。如今慈善该被重新定义了，这不仅仅表现在词条的变化上。



公募“病魔”

——为那些过早逝去的人们

本报记者 赵娟 李保华 陈旭 北京、深圳报道

活到 105 岁的投资大师邓普顿说,没有比活在这个时代更幸运的了,因为他能用自己的投资才华为这个世界创造财富。

对于中国的基金经理来说,创造财富的光华里不仅是他们这十几年熠熠生辉的基金业绩,还有他们中一些人付出的生命代价。

105 岁的邓普顿和 81 岁的巴菲特,成为中国那些已经离开的基金经理们永远无法企及的高度——不仅是成绩,更重要的是他们创造财富的乐趣。

2007 年,中国基金业迎来繁华盛世之后,这个在中国新生的行业已经用残酷的方式送走了数位非常优秀的基金业人才。文鸣、孙延群、严仁明、黄玉、缪建兴、杨长清……

唐代诗人韩愈曾经在他的一首诗中写到,“犹疑在波涛,怵惕梦成魇”。这正是很多基金经理的生活写照,在业绩排名上上下下的重压下,很多基金经理每天都生活在不安中。

残酷的游戏

与同学轻松地聚会,对于基金经理张鸿来说,确实十分难得。9 点钟,在金融界的一家咖啡馆,本报记者见到了满脸憔悴的张鸿。他的手机里面赫然显示着还有 2000 多条未读短信,是各家券商推送的各种研究报告。而他的邮箱里还有一堆要看的邮件。

对于刚刚的聚会,张鸿说,很多同学都说他变了。他读书时是一个非常开朗的人,现在变得话也少了,也内向了。

其实,35 岁的张鸿两年前担任了一只基金的基金经理,管理着百亿资产,也取得了不错的投资业绩。

张鸿工作的头三年,他可以算是公司里最勤奋的员工之一,几乎没有在晚上 9 点前离开过公司,他会把自己所覆盖的行业信息统统整理一遍,发给领导和基金经理们。

张鸿回忆说,当他看到自己的名字以基金经理的身份出现在报纸的公告栏中,非常有成就感,至今他还保留着那张报纸。

一位同行恭喜他荣升基金经理时说,恭喜你加入排名游戏。他有了切身的体会——这是一个相当艰难、相当残酷的游戏。

每一天,很多基金公司都会把各基金的排名发到基金经理们的邮箱里,借用电影里的一句流行语:你看,或者不看,排名就在那里。

每天的业绩被记录下来,相当于每天考试一次,而且只要一退步,马上就会被人盯上,甚至连改正的机会都没有。

北京许多基金经理都知道这样一个故事,一位基金经理调研了一些上市公司后决定换仓,三个季度才逐渐换仓完毕,但这时净值已经跌到了行业底部,没多久,老板把他请走了。而他走后不久,这只基金的净值就开始直线上涨。

做基金经理以来,无论排名是好是坏,张鸿从未轻松过。今年以来,他管理的基金业绩排在行业前 30 名,但这并没有让他有丝毫的轻松感,因为与排名在行业后三分之一的同公司其他基金相比,他管理的基金净值不过领先几分钱,也许行情突变,一天后排名就到了另一个世界。张鸿坦言,“我时常梦到基金的净值大跌,然后惊醒。”

很多人说基金行业是一座“围城”,外人看到的是他们挣大钱的光鲜,里面的人感觉到的是巨大压力。不过张鸿觉得,这更像是一条不归路,自己像被无形绳子抽动的陀螺。

沉重的代价

上投摩根前投资总监孙延群曾经说过,资产管理是一项长期而艰苦的工作,能够长期坚持的人并不多。

那天早上,孙延群独自开车去医院后再也没能回到家,电脑的屏幕上留下他看过的最后一份研报。时年他仅 41 岁。

虽然两年过去了,但孙延群的一位朋友谈起他时,依然唏嘘不已,“他的胃病引起消化道大出血”。孙的离开曾经震动了很多人。

就在 2009 年初,51 岁的工银瑞信基金公司原固定收益总监文鸣因为癌症病逝。文鸣在生病后曾休息了一段时间,但是手术完了之后又回到公司上班,病情再度恶化,遂致不治。

2011 年初,银华基金前基金经理杨长清去世让整个业界更为震惊,他 37 岁,相当年轻。此时,人们发现,在基金业英年早逝这几年已经不是个案。

杨长清毕业于五道口金融学院,做过市场营销、产品开发,然后又做研究员、基金经理。2009 年杨长清管理的银华道琼斯 88 精选基金取得不俗业绩。一位熟识他的同行说,尤其是年轻的基金经理,刚开始这几年更是战战兢兢,压力巨大。

一位与杨长清共过事的人士说,他对杨长清每天在公司自觉加班的印象深刻。自从 2009 年底担任基金经理一职以后,他经常会看研究报告直到凌晨。这期间,杨长清的孩子出生,初为人父的他,为了不打扰家人的休息,每天工作结束后,就睡在客厅的沙发上。

“我去过两位同行的追悼会,他们悼文上通常会写管理过什么基金,业绩如何如何,可是这样的惨痛代价又给家人留下了什么呢?”北京一位基金经理说,留下的是无尽的伤痛。

不仅是基金经理,在扩规模的竞争下,基金公司的销售体系同样压力重重,一位基金公司负责市场的副总被朋友戏称为:不是在飞机上,就是在去机场的路上。

这个高速发展的行业,裹挟着这些从业人员“为了工作而生活”,即使是刚入道者也没有机会慢慢进步。

下转 18 版





在已经通过中小板和创业板上市验证的快公司中，谁是包装过度的“慢公司”?谁在快公司中掺加了“三聚氰胺”?谁是今年最碰不得的上市公司?

大狗有病

——2010年“慢公司”TOP10

原木 /文

“快公司”已是全民追逐的“明星动物”。然而,深圳证交所中小板推出6年,已经有4家公司戴上了ST的帽子(即由于连续亏损被特别处理);创业板推出一年,已经有公司出现实际控制人被抓、公司业绩大幅下降、出现巨额亏损的情况。虽然这些公司在上市撞线那个瞬间,也许确实是快公司,然而人无百日好,花无百样红,它们还是在IPO对公司的剧烈改变力面前,偏离了投资者对其的美好期望?

对于投资者来说,每一分钱的投入,就应当有一分的回报;或者至少有一分说法。我们必须要追问的是什么,让这些投资者的投入和追捧打了水漂?

向死而生的“基因工程”

寻找这些大公司小时候发生的基因变异，是比给那些已经长成大的公司戴上桂冠更为重要、更为关键、更有价值的工作,即使它更为艰难。因此,我们决定要对已经上市的所有中小板上市公司和创业板上市公司，再来一次全面“体检”。

我们集合起近20人的专业采编团队,并与创始于1982年的专业咨询机构中华财务咨询有限公司合作,与其10余人的团队并肩战斗，自2010年11月起,近两个月的时间里,遍查所有中小板和创业板的上市公司,试图寻找哪些是成长速度最不符合投资者和市场期望的上市公司，哪些公司正在毁灭价值，而它们是如何走到今天这一步的。

常识VS.“皇帝的新装”

在此之前，曾有人专门针对成功的中小企业主做过一项调查，结果表明大多数人认同的成功之道，不外乎以下五个方面:远见力(虽然被冠以快公司之名，中小型企业的生存指数其实并不像想象中那么高，在走向大公司之路上，到处是夭折的快公司的白骨,所以对趋势、对未来、对变化的远见,几乎是快公司战略的全部)、创新力(作为中小型企业,不创新,毋宁死,没有创新就是没有未来)、专注力(大公司可以多元化,可以三心二意,家底厚实;中小型企业要是不专注,如何可以获取超常的增长)、管理力(资本商数即企业赢得资本青睐并选择最合适的资本的能力、适应能力即在企业各个发展阶段能适应环境的能力、逆境商数即企业遭遇不顺的时候的应对能力)、团队力(管理团队的凝聚力、对公司愿景的认同和对经营、商业模式及商业环境的领导能力等)。

因此，我们调低了我们对这个真实商业世界的期望值,重新制作了观察维度。我们用最基础的评判标准——业绩增长、行业空间、内控体系和商业模式、管理团队,来判断一个公司是否快公司,来设置较为关键的指标。

我们相信，不需要更复杂和更高的标准、苛求，只需要这些简单的标准,就能识破那些皇帝的新装。

专测“三聚氰胺”的五大试剂

本次测试设定的五大指标，专门测试那些混杂进快公司队伍内部的假快公司、掺了三聚氰胺的假快公司。

此次评选，我们与经叔平老先生与许毅、杨纪琬先生等人推敲设定出五条指标:

财务指标:分别从上市公司的成长性、安全性和盈利性三个维度进行财务状况总体评价，并分别赋予相应权重,专门测试增长。一家公司的主营业务收入、净利润等关键财务指标近年复合增长率，应收账款、存货周转率,以及现金流量,这些指标经过一定权重的复合计算，可以暴露这家公司的真实财务状况,让那些虚构订单、实际收入和利润均出现下降甚至亏损的假快公司无隐身之地。

行业风险度分析指标:主要用层次分析法和打分法，专门测试各家上市公司所属行业的吸引力及其对公司业绩表现的支撑程度。根据中国证监会对公司行业的分类,一级行业有13个,二级行业有90个,首先考察国家对行业的鼓励或限制、行业发展空间、行业风险等因素,以《国家鼓励投资产业目录》、《上市公司环保核查行业分类管理目录》、创业板重点支持的行业、“十二五”规划现代产业体系确定国家在各行业的政策等作为参考背景,对重点因素进行分档并赋值。

内控体系指标:采用COSO框架结合财政部等五部委联合发布的《内部控制指引》，建立5个一级指标、15个二级指标,对上市公司内控进行评价。主要从内部环境、风险评估、控制活动、信息沟通、内部监督等方面进行考察。

商业模式指标:考察上市公司商业模式是否相比同行业公司有创见、有独特的利益分配结构，从而为公司赢得更大发展空间;相反,我们也重点考察这些公司里，是否存在供应商或销售商由某一两家垄断型企业或者机构占据较大市场份额的情况；是否存在商业贿赂;是价值创造型商业模式,还是价值转移型商业模式。

高管团队指标:主要考察该上市公司高管团队的稳定性、对公司的信心以及个人行为可能对公司发展未来、控制权发生的或有影响。

在两个团队分别完成各自负责指标的评价体系之后，现对各自的结果进行统一换算,赋之以一定权重。根据这一评价体系,如下10家公司,在已经上市的578家企业中排名最后10位(样本数:中小板公司465家,创业板公司113家,采样日期截至2010年8月31日，样本排除了已经被ST处理的中小板公司)。

慢公司排行榜

股票代码	公司名称	行业得分	财务得分	内控得分	行业归一化	财务归一化	内控归一化	总分加权
002039	黔源电力	2.17	38.54	7	82.5	38.54	76	65.68
300094	国联水产	3.83	36.54		84	36.54		60.27
002052	同洲电子	4.17	22.92		84.5	22.92	78	61.81
002019	鑫富药业	4.08	22.98	11	84.5	22.98	76	61.16
002166	莱茵生物	4.33	21.29	9	84.5	21.29	76	60.60
300042	朗科科技	4.33	30.24	9	84.5	30.24	76	63.58
300021	大禹节水	3.67	54.20	9	84	54.20	74	70.73
002373	联信永益	4.83	28.22	6	85	28.22		56.61
002439	启明星辰	4.67	31.18		85	31.18		58.09
002386	天原集团	3.83	25.10		84.0	25.10		54.55

经济观察报 The Economic Observer　快公司观察 FAST COMPANY OBSERVE　中華 CCAFM
本次排名由以上单位联合推出

一、评价体系

财务数据

什么因素能最有力、最直接、最可比地说明公司以往的营利业绩,众所周知当然是财务报表数据。

我们分析的是创业板和中小板企业。有别于主板企业,公众对创业板和中小板公司的关注点可以用“快”、“优”、“稳”加以概括。所谓“快”,指的是公司高速发展的能力,即成长性;所谓“优”,指的是公司获取效益的能力,即营利性;所谓“稳”,指的是公司持续经营的可靠程度,即安全性。因此,我们利用上述企业的公开财务信息,建立指标模型从成长性、营利性和安全性三方面予以分析、评价。

行业分析

我们看到了许多伪创新和后劲不足的创新，往往这些创新在行业形成的初期产生不小的冲击力，爆发出前所未有的活力，但是有的在经过短暂且剧烈的发展期后就迅速走向衰亡,这样的创新,可以称作是一种“创新陷阱”,而基于此的行业也就存在着相当大的风险。

本次分析,我们以证监会所做的行业划分为依据,对每一行业从行业政策支持度、行业发展空间和行业发展风险三方面进行评价。最后按照上述企业在上市披露时所做的行业划分将各行业评价结果与各待评价企业进行对应。意在用量化的方法，在一定程度上帮助投资者或企业主鉴定识别风险,对企业所处行业有所判断。

内控评价

“最坏的时代”还体现在竞争的激烈程度方面,要素的自由流动给小企业提供了大机会，一方面创新降低了行业的准入门槛，尤其是技术创新的推广及其他要素的“趋利性”自由流动,打破了原有的行业壁垒,无论从技术创新、模式创新、管理创新,还是政策支持都给更多的企业带来了平等竞争的机会。在这种状况下,企业想在公共资源和条件对等的情况下,从芸芸众生中脱颖而出,就需要付出更多的努力。企业选定了产业,仅仅是选择了跑道,但跑得好不好,起决定作用的归根结底还是内因。在内因上的额外努力,往往需要企业加强自身的管理和内部控制建设,这样才能在相同的行业、相等的竞争条件和机遇下,胜人一筹。

我们从众多企业内控评价要素中选择了相对重要的、且能获取资料的15个要素来建立本次评价模型。由于我们无法深入企业进行跟踪调查,只能依据企业披露信息来进行判断。同时,为了保证评价口径的相对一致性和公平性,我们所依据的披露信息来自于企业的年报、内部控制自我评价报告和企业社会责任报告三方面。我们并不讳言,上述条件的限制可能会对我们评价结果的准确性产生一定影响。

二、排名就是体检

为慎重起见，我们将本次排名靠后的企业拿出来梳理了一遍。结果发现这些公司在评价中排名靠后居然都是事出有因,这些企业,或是受困于某一强势股东的管理,成也萧何,败也萧何;或是依赖单一客户,经营风险较大;或是管理团队出现问题,高层管理团队架构不稳;或是踏入伪创新陷阱，核心技术很容易被复制和模仿……本次评价结果只不过是将这些企业所面临的困境显性地暴露出来。

“幸福的家庭都是相似的,不幸的家庭却各有不幸”,这些企业所面临的困境表面上看虽各不相同,但细细探察,却发现不同之中有共性，那就是这些企业的问题不论暴露在什么环节,问题的根源却在于价值链安排的纰漏。这也充分地说明了企业营利模式的构造是高于一切管理手段和技巧的本源问题。构造合理的企业营利模式,不仅要追求优势突出,更要强调均衡稳健。

(以上标准由中华财务咨询有限公司董事、副总经理 谢昆仑制定)

美元指数走低

名称	代码	最新	5日涨跌幅	1月涨跌幅	52周最高价	52周最低价
美元指数	USDX	77.12	-0.17%	-0.17%	88.71	75.63
欧元兑美元	EURUSD	1.3824	0.55%	0.55%	1.4282	1.1877
美元兑日元	USDJPY	82.7800	1.35%	1.35%	94.9700	80.2100
英镑兑美元	GBPUSD	1.6074	-0.25%	-0.25%	1.6343	1.4230
美元兑加元	USDCAD	0.9741	-0.38%	-0.38%	1.0852	0.9680
澳元兑美元	AUDUSD	1.0027	-1.46%	-1.46%	1.0253	0.8066
新西兰元兑美元	NZDUSD	0.7351	-2.18%	-2.18%	0.7976	0.6560
美元兑瑞郎	USDCHF	0.9305	0.24%	0.24%	1.1726	0.9199
美元兑港币	USDHKD	7.7891	-0.05%	-0.05%	7.8064	7.7491
美元兑马元	USDMYR	3.0370	-0.46%	-0.46%	3.3640	3.0252
美元兑新加坡元	USDSGD	1.2711	-0.06%	-0.06%	1.4205	1.2643
美元兑新台币	USDTWD	29.5240	-0.71%	-0.71%	32.5100	28.7300
美元中间价	USDCNY	6.5750	-0.01%	-0.01%	6.8284	6.5671
欧元中间价	EURCNY	9.0824	0.03%	0.03%	9.4616	8.1301
英镑中间价	GBPCNY	10.5670	-0.33%	-0.33%	10.8344	9.7327
日元中间价	JPYCNY	7.9289	-1.20%	-1.20%	8.3008	7.1922
港元中间价	HKDCNY	0.8440	0.05%	0.05%	0.8800	0.8432

上证综指周跌0.29%

全球主要股指	路透代码	最新收盘	涨跌(1周)%	年初以来涨跌%	静态市盈率	动态市盈率	市净率
道琼斯工业指数	.DJI	11984.61	-1.52	0.52	14.81	12.71	2.78
纳斯达克指数	.IXIC	2701.02	-3.00	1.63	18.69	14.47	3.02
标准普尔500指数	.SPX	1295.11	-1.97	0.93	16.11	13.40	1.92
英国富时100指数	.FTSE	5818.67	-2.87	0.02	12.23	10.28	1.86
法国CAC40指数	.FCHI	3930.95	-2.22	1.73	11.84	10.39	1.35
德国DAX指数	.GDAXI	6992.12	-2.60	1.00	12.81	10.80	1.65
日经指数	.N225	10254.43	-4.11	0.97	17.41	15.00	1.42
南非约翰内斯堡综合指数	.JALSH	30651.15	-5.21	0.95	15.61	8.52	1.76
沙特阿拉伯TASI综合指数	.TASI	6108.67	5.67	0.61	13.72	11.70	1.84
意大利 FTSE MIB指数	.FTMIB	21963.19	-0.79	4.29	12.17	10.60	1.00
菲律宾股指	.PSI	3924.35	1.07	-1.97	12.63	13.08	2.70
韩国综合指数	.KS11	1955.54	-2.45	1.84	10.00	10.06	1.68
台湾加权指数	.TWII	8567.82	-2.47	-0.58	14.69		2.17
恒生指数	.HSI	23249.78	-0.68	3.61	13.71	12.64	2.07
恒生国企指数	.HSCE	12752.01	-0.76	2.07	13.82	10.83	2.48
沪深300指数	.CSI300	3247.38	-0.71	-3.07	16.62	12.92	2.96
上海综合指数	.SSEC	2933.80	-0.29	-2.15	17.77	13.27	2.99
上证B股指数	.SSEB	319.71	0.85	-0.16	16.01		2.84
深圳成分指数	.SZSC1	12848.02	-0.36	-3.31	23.39	17.27	4.25
深圳成分B股指数	.SZSB1	5717.39	1.45	-1.80	13.73		2.55

注:涨跌(1周)% =(最新收盘价 - 上周最后一个交易日收盘价)/ 上周最后一个交易日收盘价 * 100
年初以来涨跌 % =(上一日收盘价 - 去年最后一个交易日收盘价)/ 去年最后一个交易日收盘价 *100
静态市盈率 = 上一日收盘价 / 最近四个季度每股收益;动态市盈率 = 上一日收盘价 / 前一年度预测的每股收益
市净率 = 上一日收盘价 / 最新公布的账面价值;成分股市值 = 成份股上一日收盘价 * 流通股数
在计算每股收益时不包括非连续性经营活动、非经常性项目和累计的会计变更等,包含了资本损益、税收抵免等。

Wind資訊
REUTERS 路透
更多财经资讯尽在路透中文网 Reuters.com.cn

公募“病魔”

上接17版

小吴是深圳一家大型基金公司的研究员,他说自己基本没有周末,一年内要写100多份报告，其中还有20多篇深度报告。去年因末位淘汰跳楼的那位大成基金的研究员就是他的同学,压力太大,纾解不开。

今年初,一入行,他们就被绑在了这个飞速转动的车轮上。“每天都能感觉到压力很大”,因为每个研究员都要在自己研究的行业中挑几个股票做一个组合，收盘时以相对行业指数的收益每天排名，排名的结果投研部门的每个人都知道……

据本报了解,今年初,一家基金公司的业绩表现不尽人意，总经理特意通知市场部，别再把排名发给投研部门了,他知道,这样会对投资造成更大的压力，但在这个竞争激烈的市场中,这似乎只是个案。

其实在国际上,通常对成立3年后的基金进行排名,但国内基金业对净值排名之频繁是国际上绝无仅有的。

“即使没有排名,投资本身就已经是一项‘与心灵战斗’的工作了。”一位基金经理直言，遇到行情转折时,基金经理就要与自己博弈——纠错还是坚持。

“这个行业的成就感可能来得很快，对市场的一个判断也许三五天就能得到证明。但很多时候,我们要等待和反省，一个天天和自己斗争的人,内心多么的煎熬。”基金经理李先生说,他已经做了15年的投资，目前是一家基金公司的投资总监,一天至少三包烟。坐在记者面前的他,刚40出头,头发已经白了大概三分之一了。一位基金公司的人士开玩笑地对本报说，基金经理挺好认的,因为他们大都是秃顶。

工作之外，基金经理们的生活中还有一项重要事情,就是“被迫”娱乐。一位资深基金经理回忆,有次半夜一个上市公司的董秘叫他去唱歌,只好硬着头皮去,“没办法,因为你想了解到你想了解的，这大半夜的,如果是女基金经理更纠结。”

在这样的高强度工作的背景下,家庭生活变成了很多人的奢求。北京一家基金公司的女基金经理提出辞职,对外的原因是个人原因,然而业内很多人都知道，是她的丈夫提出要和她离婚。

未来在哪里

这两年,行业的高速发展,使得基金业人才短缺,大量的80后基金经理被推上了舞台。

许多新的基金经理是这样起步的:研究员–基金经理助理–基金经理,这个周期被压缩到只有3–5年，他们正在以前所未有的速度“被成长”。

同时，这个行业也在快速地更新换代。“这是一个加速折旧的职业。”即使从业十余年的一位明星基金经理也这样看。

“要做好投资,首先要研究判断公司和行业,意味着大量的阅读和调研,不仅是上市公司,还包括行业协会、行业的上下游。如果要长期判断宏观的趋势就更难了,再加上中国股市的博弈性很强,还需要选择博弈性高的组合。然而给基金经理的时间却很短。”上述明星基金经理说,“很多人希望很快见到效果,但是这又不是一朝一夕能够做到的。”

基金经理需要时间锤炼，与这个只争朝夕、急于膨胀的行业之间产生了错位的悖论。

于是国内的基金业处在了一个“野蛮成长”的阶段,研究员出人头地要拼命,销售卖基金要拼命,公司发展也要拼命。

本报了解,国外通常40岁以上是基金经理的主要年龄段。但在国内,30岁–40岁是目前基金经理的主要年龄段，基金经理的平均从业年限不超过3年。

一家基金公司的投资总监坦率地说,他挑选新人的标准有三个:第一,极度热爱投资,不会轻易放弃;第二,精力充沛,身体好才能坚持;第三,要内心坚定,扛得住压力。

“其实身体的压力是一方面,更重要的是精神上长期都要紧绷着,这是双重的压力。”一位私募基金经理评价同行说。

目前的公募基金公司里，每名基金经理都生活在摄像头下，投资部、交易室布满了摄像头,有基金经理自嘲道,挖个鼻孔都会被拍下来。而基金经理还要上报所有旁直系亲属的身份证号和证券账户,“查祖宗十八代”。这些无形的精神压力,布满工作生活的每个细胞。

“现在流行说幸福感,大多数基金经理都是好胜的人，最大的幸福感在于长期的正回报和自己的投资理念领先于市场,但很难有。投资上难常胜,而社会地位上,连王亚伟都被全社会娱乐化了。”上述明星基金经理说。

“我现在能够理解为什么那么多老基金经理最近两年大批出走了,许多同行都觉得,这个行业很有前途,但很无趣。”张鸿开始有些迷茫,“也许以后我会去做私募或其他,但现在,我还没有退路。”

网络高利贷灰色繁衍

本报记者 胡蓉萍 北京、深圳报道

流动性泛滥、投资渠道少、银行贷款额度管制以及长期低利率的大背景下，网络民间借贷这一新兴民间借贷方式正以其手续方便、利率弹性大，期限灵活等特点迅速发展壮大，与此同时这一新兴行业也酝酿着变局。

鲍官志是浙江台州一家外贸企业的企业主，也是一位利用闲钱浸淫在各家网络借贷平台上的职业放贷人，前阵他把在其他网站上的放贷资金集中到了一家网站上。

这家网站和其他几家一样，都是网络借贷平台，不同的是，这家网站有一项“本金垫付”业务。随着这家网站交易量的不断上升，鲍官志却开始担心起网站交易量做大所产生的风险，他认为越做大越需要做垫付的网络借贷平台有更大的资金实力来应对如此大业务量的风险，他反而在考虑边放边撤了。但他又不放心把资金放在没有垫付业务的网络借贷平台上，因为“在中国现阶段的信用文化下纯网络借贷风险还是很大”。

场外担保

网络借贷是指借助电子商务网络平台实现借贷双方的信息对接并完成交易的借贷模式。它事实上是民间借贷的网络版，将熟人之间的借贷放到网络上进行，发展到陌生网友之间，网站作为一个中介平台为资金提供方和需求方提供信息匹配，并对其身份及交易信息的真实性进行审查。

从2007年8月中国第一个P2P信用网上借贷平台拍拍贷成立以来，目前国内网络借贷网站有红岭创投、拍拍贷、人人贷、哈哈贷、易贷365、E速贷等15家左右，每月交易金额大约3000万以上。

对鲍官志而言，网络借贷平台为他的闲散资金提供了相对稳定的收益，是银行证券期货等理财渠道的有效补充。

根据最高法院颁布的《关于人民法院审理借贷案件的若干意见》，民间借贷利率不得超过金融机构同期、同档次贷款利率的4倍，最高达4倍的高利率正是网络借贷得以风靡的主要原因。

现在，鲍官志的资金大多数集中在一家叫红岭创投的网站。和多数网络借贷平台一样，它的主要赢利模式是依靠为借贷双方提供信息，收取交易金额2%至4%管理费，交易成功的注册用户还会收取120元/年会员费。

和成立最早的拍拍贷不同，红岭创投向放贷人推出了“本金垫付”的一种类信用担保业务。

“推出这项业务主要为了保证放贷人资金的安全，吸引更多放贷人到我们网站上来，我们承担了垫付之后，在追债的过程中也能实现一些收益，比如逾期利息等等。”红岭创投网站运营商深圳市红岭创投电子商务有限公司总经理周世平对本报记者表示。

垫付业务的推出使其交易量迅速扩大。在红岭创投深圳深业中心大厦的办公室里，记者从该网站后台系统看到，从该网站2009年3月28日上线开始，截止到2011年2月26日，网友在红岭创投上借贷成功的交易金额为1.19亿元，总笔数近1.5万笔，平均每笔金额为8000元左右。

记者去深圳采访的前一天，即2011年2月25日当天，该网站的交易金额为45.63万元。而该网站上线之后第一年，也就是到2010年3月28日，成交量仅1893万元。

最多的时候，鲍官志在红岭创投网站上有50多万元借出，分别借给了100多个不同的网友，每天都有人在还钱，“放贷资金像滚雪球那样增加”。

> 鲍官志担心，网络借贷平台不像银行有一些硬性的监管指标能够防范风险，完全处在监管真空，网站突然破产的风险也不小

“有了垫付之后，我基本上只关心两个问题，一个是借款人的标开出的利率是不是足够高，另一个则是网站本身的破产风险。”鲍官志说。

他所说的“标”是指竞标机制，竞标双方一旦达成互相满意的协议，就意味着借入者认为自己通过较为满意的利率融入资金，而借出者预期将得到较好的收益回报。自从有了“垫付”服务后，红岭创投的网站上基本上放贷人多于借款人，“常常一个标一分钟就拍掉了”。

做大的风险

和网络借贷平台交易量一起扩大的，还有监管真空下的各种信用与操作风险。

近日，一位在多家网络借贷平台上有借款的湖北一家电连锁店企业主段劲松总共在网络上借款近250万，通过E速贷有137万欠款、通过红岭创投有50万欠款，通过拍拍贷欠款1万多，逾期未还多日，本人无法联系上，目前这几家网站已经向公安局报案。

这引起了鲍官志的警惕，他甚至认识违约者段劲松本人，在网络上和他有过交流。于是他开始把他在红岭创投上的50多万资金减少到了30多万。

“做得越大，风险越大，尤其是有垫付功能的网站，万一有大量违约事件出现怎么办？这不像银行，有一些硬性的监管指标能够防范风险，完全处在监管真空，网站突然破产的风险也不小。”鲍官志担心。

他告诉本报：“网上的电子合同甚至都是用网名签的，以后如果涉诉还需要网站出面来证明，但这些都没有先例，做多了就开始不踏实了。”

周世平也坦言，以目前红岭创投仅40多人的队伍，做好“垫付”业务所带来的尽职调查、贷后管理、追债等工作依然是严峻而巨大的挑战。网络借款目前均为网站代转，目前大量网络借贷平台开始运行，还有不少网站正在准备运行，众多网站中难免会有网站会因为各种原因疏于自律，或者内控失效等情况下，就会产生严重后果。

本报从工行深圳分行电子银行部了解到，红岭创投已与工商银行深圳分行协商合作进行资金监管，目前已经商量好管理费用、开立资金监管账户，由银行对网站借贷双方的资金进行合理监管，以保证借贷双方资金的真实流向。

据周世平介绍，红岭创投还与深圳市鹏元征信有限公司达成了合作意向，针对深圳地区客户的进行信息交换。

IT业还是金融业？

记者多方采访了解到，目前国内的网络借贷平台主要是两种模式，一种是有垫付功能的，其实是线上网络借贷平台和线下担保的结合，更偏重于金融业，比如红岭创投和E速贷等，他们遇到的问题是资金和监管的问题，还有一个就是传统担保公司开办网站的潜在被替代风险以及网站倒闭的风险。

在这种模式下，周世平建议至少要对类似公司有个注册资本金准入上的监管，“如果没有一定的资金实力是做不了垫付的”。

下转20版

两会声音

中行董事长肖钢
银行业要转向资本节约型发展模式

本报记者 程志云 北京报道

2011年伊始，在抵制通货膨胀的大背景下，各种宏观调控政策、审慎监管政策相继出台实施。随着差别化存款准备金率、巴塞尔监管指标、信贷结构调整以及利率市场化等诸多政策逐步落实，商业银行面临产业结构调整和金融政策收紧的双重考验。对此，中国银行董事长肖钢接受本报采访，详细解读中国银行未来发展的挑战与转型机遇。

经济观察报：金融危机之后，金融监管的潮流怎样，对中国的商业银行有哪些影响？

肖钢：全球金融危机之后，全球的监管特别是对大型银行的监管要求日趋严格，特别是巴塞尔3的出台，对资本的要求确实更高了。

对于中国的银行业来说，监管部门的计划是把巴塞尔2和巴塞尔3合并起来一起来做，对于银行业来讲带来的最大影响就是发展的速度会受到制约，成本会加大，银行业面临一些挑战和困难。

从中国来看，要解决这个问题，我认为还要靠深化金融改革来解决，不是简单的提高资本充足率就行了，因为中国的经济还处在信息化工业化阶段，中国的金融市场还不够发达，金融业发展还不够成熟，我们毕竟是发展中国家。

从银行业自身发展来看，我们要保持一个比较充足的资本来应对未来的风险和危机，根本的一条是要靠内在的积累，我们要适当调整现在的分红政策，因为我们利润很多一部分要分红，作为股东来讲，应该对商业银行适当减少现金分红，比较多的留给银行，把留存的利润作为每年资本的补充，来适应银行业自身发展的需求。我们应该走这样一个自身积累发展的道路。

当然，从商业银行本身运营来讲，我们本身也有很多的潜力要有待于挖掘，我们资产的经营模式一定要走资本节约型的模式，因为我们过去资本比较充足，发展的方式主要靠贷款。可是现在资本很稀缺了，很昂贵了，即使同样的贷款，不同企业的贷款占用风险的权重是不一样的，包括表内资产和表外资产的结构，这些资产的形式占用资本风险的权重都不一样。中行实行巴塞尔2和3总体进展是比较顺利的，我们会按照监管规定的时间表，来达到他们的标准，逐步实现巴塞尔2和3的并行。


肖钢 中行董事长 IC/供图

经济观察报：随着货币政策回稳，央行多次上调存款准备金率，不同资金市场都出现了资金紧张的局面，这对中行产生什么影响？中行近期是否还有再融资的需要？

肖钢：由于央行不断提高存款准备金比例，加上这几年贷款增加得比较多，加上资本市场、房地产市场和大宗商品市场的发展，一部分储蓄分流了，这几个原因加起来使得商业银行的资金开始感到紧张。首先是中小银行的资金比较紧张，现在有的大银行也开始感到有点资金紧张。

中国银行现在流动性管理还是比较好的，人民币贷款占存款的比例在70%左右，外汇贷款占外汇存款的比例高于70%。

对于存款准备金上调，从目前看，在这一轮上调存款准备金率还基本上能够应付自如。由于央行没有对我们实施差别存款准备金率，所以也不存在取消的问题。根据我们目前流动性的状况，如果近期要提高的话，我们还是有准备，也能够比较好地应付新的增量。

对于再融资问题，我们近三年不会进行股权融资，但是我们今年还有发行次级债的计划。中行近几年每年都在发次级债，这是因为我们次级债有的是要到期的，我们要通过新发次级债来补充原来已经到期的次级债。

经济观察报：在监管趋紧、结构转型以及利率市场化的压力下，中国银行能否保持盈利增速？

肖钢：尽管我们贷款比去年增长幅度略低一点，但是仍然保持两位数的增长。另外，央行连续几次提高利息，加息对我们有利，也有弊，一方面，加息提高了我们的资金成本，另外一方面也提高了我们贷款的收益。银行除了贷款以外，还要进行其他证券投资业务，这样一算起来，我觉得贷款虽然比去年少一点，但是总体收益还不会受到大的影响。此外，我们其他业务在快速发展，中间业务还会获得比较快的发展，所以我想对盈利不会有太大影响。

而中国发展社会主义市场经济，我认为利率市场化是一个趋势，应该积极稳妥地推进利率市场化改革。中国在逐步推进利率市场化过程当中按照“先外币后本币，先贷款后存款”的顺序来做是积极稳妥的。特别是“十二五”期间，应该还要进一步加快利率市场化的进程，现在要加快这个进程的核心，就是存款利率的上限和贷款利率的下限。

我认为贷款利率的下限可以取消，先使得贷款利率更进一步市场化，而存款利率的上限还不能轻易取消，因为这个取消后，特别是我们金融市场还不规范，一些经营不好的金融企业可能利用高息揽存来吸收资金，结果他的经营并不好，这对我们监管提出了很高的要求。所以，我非常赞成央行提出来的，一定要有自我约束能力强的、稳健经营的商业银行来先行试点，否则市场会搞乱的。

（采访有删节，全文详见经济观察网）

北京银行董事长闫冰竹
城商行扩张要量力而为

本报记者 胡蓉萍 实习记者 王莉 北京报道

2006年以来，城商行引进境外战略投资者、更名、跨区扩张、上市，部分跨区经营的城商行已经是全国性质的商业银行，成为继国有银行和股份制银行后兴起的重要力量。但是在城商行跨区域扩张的同时，也存在着一定的风险隐患，于是如何再次在竞争中找准自身定位，成为了每个城商行发展过程中应该深思的问题。

本报就此专访了北京银行董事长闫冰竹。她表示城商行跨区域扩张应该“量力而行”。

经济观察报：您认为现阶段的中国银行业格局中，城商行的扩张和发展过程中应当注意哪些问题？

闫冰竹：城商行异地开分支机构这件事，一定要量力而行。银行有没有资本实力，有多少资产规模，有多大的风险管控能力，评级是由什么来决定等等，在这些方面应该有一些规定。比如，达到一定的评级标准了，就可以在省内发展；达到另一级标准了，就可以发展到省外了。但是，要真正做到也很难。

我今年的提案也有相关建议，主要是针对利率市场化对中小银行带来的冲击来提的。在推进利率市场化改革的时间和节奏上，应充分考虑中小银行的承受力及其可能给中小企业带来的负面影响，给予中小银行一定的政策保护期，为中小银行提供更多业务先行先试的机会，拓宽中小银行收入来源，促进中小银行提高利率管理能力和市场竞争能力。同时，在监管评级方面我也给出了建议。长期以来，我们一直将商业银行分为大型国有商业银行、股份制商业银行、城市商业银行以及农村商业银行等。随着我国银行业改革不断深入，这种按照历史出身进行分类监管的模式，已经不能反映银行业最新发展状况，也不利于对银行业的有效监管。为此，我建议借鉴国际通行做法，实行以资本实力、资产规模、管理能力和监管评级为主要标准、能上能下的动态监管方式，这也是推进利率市场化的前提。

经济观察报：能不能从防范传统的低风险业务领域方面谈谈中小银行如何防范与化解经营中的风险？

闫冰竹：一个国家经济的发展，从农业到现代制造业，再到金融业，实际上花的时间很长。受美国现代金融业增长浪潮的影响，中国从1993年开始，金融热就没有停止过。有些领导讲，每个县都要有金融中心，这是不大现实的。没有现代制造业的支撑，哪有现代化的金融业？所以当虚拟经济发展到极致时，就会出现风险。

我认为，一些城商行案件的产生和银行跨区域发展风险没有太大关系，跨区域经营是否有风险，主要要看银行的管理能力，有些拥有全国经营牌照的银行也会爆出了经营风险。银行最根本的经营思路就是讲信用、控风险。当年山西的票号老板选择伙计时，首先要看他贪不贪，故意掉一袋钱在他面前，看他是否会自己揣着。做银行，不能光追求业绩。银行的管理哲学是，相信人，更要相信制度。对风险控制应不留情，不处理就会埋下祸根。

（采访有删节，全文详见经济观察网）

WYNDHAM REWARDS
温德姆奖赏计划



加入温德姆奖赏计划，入住越多，奖赏越多！

2011年4月30日之前，入住酒店可累积高达4倍[1]积分或里程，入住越多，奖赏越多！遍布中国的90多家酒店以及世界各地的6,500家酒店任您选择！

温德姆奖赏计划为全球最大的酒店忠诚度计划[2]，为您提供包括免费住宿、飞行里数、时尚潮物、现金礼券在内的各种超值奖赏，应有尽有，不容错过！

入住[1]次数		所获积分或里程
第2次入住	▶	2倍
第3次入住	▶	3倍
第4次入住	▶	4倍

现在就登录 www.wyndhamrewards.com/cn/1234 注册参加吧！

WYNDHAM Hotels and Resorts
WYNDHAM GRAND COLLECTION
RAMADA WORLDWIDE
Howard Johnson
Days Inn

[1] 适用于相关活动条款与细则。
[2] 基于全球参与酒店数量。

中再多家子公司换帅画外音：中投要做积极股东

本报记者 欧阳晓红 北京报道

日前，中投控股子公司中再集团旗下多家子公司再次“换帅”。

3 月 10 日，一位消息人士称，这是遵循大股东中国投资有限责任公司(简称中投)的意愿——加强中国再保险(集团)股份有限公司(下称中再)集团的力量，完善公司治理，厘清“母子”公司管理模式。

他透露，根本原因在于掌握中再人、财、物权的中投要做积极股东，行使其股东权利；因其在调研过程当中，洞察到一些不利经营的问题，遂要求中再领导不得在子公司兼职。

现在，不只是中再资产董事长和总经理双双易人，中再集团领导在三个重要子公司的兼职都被“免去”。如三位中再高层兼职的中再资产、中人寿再保险、中财产再保险的董事长及党委书记均一一去职，而专职集团事务的管理。

> 中投要求中再进行调整，规定集团高管不得在子公司兼职，而非出于经营业绩的考量

“中再只有直保公司大地产险的高管没有动，因为担心业务受到影响。”一位中再高层接近人士说。

换帅背后

据透露，中再集团总裁庞继英、副总张泓分别兼职的中人寿再保险董事长和党委书记、中财产再保险董事长和党委书记等职务均被“勾销”。

“他们都回集团了，不再兼职子公司高管；原本也不是全职，离开后对子公司的业务不会影响太大。”上述接近人士说。他表示，只有中再集团副总裁寇日明全职担任中再资产副董事长及总经理，对业务层面的影响如何还有待观察。目前中再资产总经理一职暂时空缺，中再一位副总裁临时兼职中再资产董事长；中人寿再保险原总经理则提为党委书记和董事长；中财产再保险也是原来的总经理提为党委书记，但这些都是过渡性安排。

中再旗下子公司如此调整，缘于中投巡视组去年底对中再的一次检查。

原来，去年底中投巡视组进驻中再检查工作时，提出集团高管不宜在子公司兼职高管。中投认为，维系母子裙带管理关系会造成职责不清。一则是母公司对子公司管理难度较大，如集团公司领导兼职，即使是出现问题，子公司相关负责人也未必会指出来。

另外，中投方面还认为，如此管理模式，子公司经营好坏与否也不易界定责任。再者，如果集团高管都到子公司兼职，精力难免有限，恐怕会分散其对集团的精力。因为，中再集团层面上，如整体战略、内控风险等急需加强力量。

“根据上述诸多情况，中投要求中再进行调整，规定集团高管不得在子公司兼职，”上述消息人士说，“而非出于经营业绩的考量。”

其实，对于中再的经营业绩，中投也颇有些想法。在中投看来，与同业相比，中再业绩在 2009 年表现一般；2010 年也只是表现尚可。

相关数据显示，截至 2010 年底，中再账面利润约为 25 亿元。2008 年首季中再扭亏为盈以来，去年第三季度实现整体账面盈利，7 家经营单位全部实现账面利润增长。然而，2010 年底结算，再加上投资浮盈亏的表现，中再 2010 年的综合投资收益率便有些下降，低于同业平均水平。

不过，消息人士称，理论上，中再资产完成了集团下达的预算任务，也交出了一份不错的投资成绩单，但如果计算综合投资收益率，就有些不能令人满意了。

“而很大程度上，中再业绩如何取决于股市，如果股市不好，加之投资团队不甚强大，难免会心有余而力不足，毕竟个人能力也有限。”业界人士分析说。此外，中再的不同之处，还在于现金流并不充裕(受制于再保险的资金性质)，这意味着，有时市场行情来了，也可能会因为手中弹粮不足而抓不住投资机会。此外，“中再太缺专业化人才了。”上述人士说。

中投：要做积极股东

据了解，中投对于中再的管理比较忧心，特别是去年对其审计之后，中投认为中再过去的管理模式较为粗放，存在包括上述管理边界不清，职责不易界定的一些问题。据权威人士透露，就此，中投去年给中再连续下发了十几份关于加强管理的红头文件。

而早在 2009 年 6 月，中再的党组织关系和领导人员管理就从保监会划拨至中投。据透露，中投接手之后，发现中再不少问题，于去年对其进行整改，并调整了中再领导班子。



在中投看来，与同业相比，中再业绩在 2009 年表现一般；2010 年也只是表现尚 CFP/ 供图

“中投的确提出要做积极有为的股东，不过更多是针对海外的投资；国内则指四大商业银行之外，诸如对建银投资、银河证券，包括中再等控股子公司的加强管理。”一位中投接近人士说。

这位人士解释，中投对于参控股的四大国有商业银行所能发挥的权限并不大，主是要按照国家要求，由代表准政府的汇金公司派驻董事，通过董事会去做，并不干预企业日常经营。但像中再、银河证券等党组关系在中投的控股子公司则有所不同，中投要对其班子全权负责。

目前，中投旗下全资子公司中央汇金公司共有 12 家参控股金融机构，汇金持有中再 85.5%的股权。近日，经国务院批准，中投又正式组建了第二届董事会，成员包括董事长楼继伟、副董事长高西庆、执行董事张弘力等。

而中投新一届董事会势必还会加强对中再之“人、事、财”的管理。早在 2007 年 10 月，完成股份制改革的中再就挂牌成立，一跃成为亚洲最大的再保险公司，净资产在全球再保险业排名第五。其时，整体上市理应在其战略规划安排之中。但中再此前对上市避而不谈；直至今年 1 月，中再才提出“十二五”期间上市。

中再自 2009 年开始全面实现账面赢利，去年也保持赢利，如果 2011 年实现赢利的话，就能满足连续三年赢利的上市要求。“其实，上市并非第一要务，而是最大化为股东创造利润。”一位中再人士表示。

但今年 1 月 12 日，中再董事长李培育赴中再资产做工作调研时表示，2011 年集团将以上市工作为抓手，构建可持续的盈利模式，实现可持续发展的目标。这也是去年 8 月，中再新一届领导换班之后首次对上市表态。

社科院金融研究保险研究室主任郭金龙说，从公司治理角度，中投要求中再集团厘清“母子”管理关系，无可厚非，但在执行过程中，可能也要考虑人员变化对子公司业务层面上的影响。

事实上，基于此，中投暂时没有调整大的人事关系，未责令其兼职的集团高管归位。

707 万股广发行股权“被”拍卖 国寿重回四巨头并列格局

本报记者 倪壁东 广州报道

3 月 9 日，国寿投资控股有限公司（下称国寿投控）所持有的 707 万股广发银行股权在上海联合产权交易所进行公开拍卖，每股成交价达到 5.52 元，是挂牌价的 1.53 倍。

据广发内部人士透露，这笔股份“隐藏”已久，之前很长一段时间内并不被国寿投控的母公司中国人寿集团所知晓。

据了解，此次股权转让起因于同属中国人寿集团旗下的中国人寿与广发银行其他三位股东签订的不能单方面增加股权，从而取得相对控股地位的协议。

股权溢价竞走

国寿投控是中国人寿集团旗下的子公司，与广发银行目前并列四大股东之一，中国人寿保险股份有限公司同属中国人寿集团管理。本次转让的股权为国寿投控所持有的广发银行股权。

根据上海联合产权交易所发布公告显示，国寿投控挂牌转让的广发股权 707 万股，占广发总股本 0.059%，挂牌转让价格为 3.61 元/股，总价款 2552 万元。当天的股权公开拍卖有多家公司咨询，最终有 5 家企业报名参与竞买，经过多次叫价，以每股 5.52 元总价 3900 万元的最高报价被拍走。

按照广发银行公布信息显示，其 2010 年度盈利累计实现净利润 61.8 亿元，同比增幅高达 83%，每股净资产达到 2.78 元，每股收益达到 0.46 元。按照本次拍卖成交价每股 5.52 元计算，市盈率达到 12 倍，市净率达到 1.99 倍。

“当前与广发行同类的银行股其市盈率不到 10 倍，市净率达到 1.7 倍左右。这次挂牌的成交价比市场水平高出 10%到 20%左右。因为这是场外交易，跟二级市场有差价，这个幅度并不离谱。”国信证券银行分析师黄飙说。

在此之前的 2010 年 6 月底，该笔股权曾在上联所挂过一次牌，定价为 4 元/股，但因无买家而流拍，此次重新在上联所挂牌，价格从之前的 4 元/股下调至目前的 3.61 元/股。

“无奈”的转让

转让完成后，中国人寿仍持有广发银行 20%股份，与花旗集团等并列为广发银行四大股东。

对于中国人寿集团来说，目前它在广发银行中主要扮演财务投资者的角色，然而看到对手平安收购深发展之后在“混合经营”中获得的好处，让它也想在这方面跃跃欲试。其董事长杨超在媒体上曾表示“会尽一切办法控股一家银行”，资料显示，中国人寿已经投资了九家银行，是广发银行的并列第一大股东和民生银行的单一最大股东，但在这两家银行中都是财务投资者。

而此次其母集团下属的同系子公司对外转让广发股份，中国人寿无法接盘，确是处于不得不面对的“无奈”境地。

“根据 2006 年 12 月广发行引资重组时，中国人寿、花旗集团、国家电网、中信信托等大股东签订协议，不能单方面增加股权，从而取得相对控股的地位。”一位广发银行人士解释。因此，不仅属于“近水楼台”的中国人寿无法染指这部分股份，而且同样作为广发银行并列第一其他三大股东也因为该协议不能够接手这笔股权。

对于当初国寿投控所持有的这部分广发银行股权，上述广发银行内部人士表示，这是“沉睡已久”的股权，属于历史旧账。

他介绍，这笔股权是 1996 年，原中国人民保险(集团)公司广东分公司投资 1500 万元购买了广发行 1500 万股，后来广发行经过重组、分红送股、增发等一系列操作之后，最终变为 707 万股。1996 年，原中国人民保险(集团)公司产、寿险分设，该部分广发行股份由负责处置和经营中国人寿集团内的存续资产的国寿投控管理和经营，归于中国人寿集团名下。

“很长一段时间，中国人寿并不知道旗下这笔股权的存在，只是到了近期在清理旗下不动产和未上市股权投资项目时才发现了，否则当初重组广发行的时候，保持几大股东并列第一的格局就不会存在。”该广发行内部人士说。

“现在中国人寿发现这笔‘隐藏’的股份之后，鉴于当初的协议，为了符合跟其他股东并列持有广发行 20%的股份这一条件不变，中国人寿必须将 707 万股股权转让出去。”

广发银行宣传部门表示，国寿投控转让股权对广发行的情况没有任何影响。而国寿投控则回应说，股权转让的相关情况由中国人寿集团统一发布，国寿投控无权对此发表意见。

80 亿“四城十区”养老“合众健康谷”模式初成

本报记者 欧阳晓红 北京报道

22 万亿产业规模的老年产业似乎让保险资金找到了与其资金性质相匹配的新型投资出口。

近期，中国人寿还在进行实地调研，泰康人寿作为试点企业已先行一步。合众人寿并非保险资金投资养老产业的第一家险企，但可能会是极特别的一宗案例。

频频为保险业“代言”，全国政协委员、合众人寿董事长戴皓几乎让人忘记了他的地产商身份。投资养老城，对他而言或许可以最大化实现资源整合，因戴皓名下的中发集团旗下产业涵盖房地产、金融、医药等行业板块。

在戴皓眼中，总投资 80 亿，养老、养生、医疗、科研为一体的养老城——合众健康谷就是一个老人之“家”，为不同年龄段、不同健康状况的老年人提供一站式的终身退休养老服务。

合众健康谷模式

1964 年生人，肢残二级，武汉大学 EMBA，无党派人士的戴皓早于 1995 年进入房地产市场，创办中发房地产开发有限公司，截至 2008 年，中发旗下的房地产开发总建筑面积约 200 万平方米，投资总额约 200 亿元。

浸淫商界近二十载的戴皓告诉本报，由合众人寿投资打造的“合众人寿健康社区”(简称“合众健康谷”)占地 700 多亩，总投资 80 亿元左右，项目征地已经完成，进入规划和设计阶段，争取在今年底前动工，首期工程可能需要 2–3 年完成。

他透露，湖北蔡甸区政府已为之预留好整体规划，而作为合众养老产业基地群中旗舰店的武汉合众健康谷，将以旅游休闲、养生、养老为核心，以临床医疗、专业健康护理为技术支撑，以原生态自然环境为资源优势，以城市中高端人群为客户资源，打造集养生、养老、旅游度假、康复疗养、医疗服务于一体的现代高端服务产业平台。“健康谷”以“四城十区”作为总体规划，四城包括：旅游休闲城、养生城、临床医疗城和养老城。

“我们下一步计划还将逐步在东北、华北、华中、华南等地区规划建设合众养老产业基地，构建全国性产业基地群。”戴皓说。

合众目前已组建专业团队对养老社区进行系列研究，未来将聘请国外专业团队或通过与国外优秀养老机构建立合作关系的模式，来迅速提升养老社区建设和运营管理能力，培育和形成自有的服务品牌，降低公司投资风险。

不过，在未来，当合众建成其健康社区以及养老社区之后，是否会考虑与合众人寿的保险产品对接起来？

戴皓解释，合众的寿险业务拥有 600 万名保民，完全可以成为合众投资建设养老社区的潜在客户；其次，保险业务也可以在养老社区投资的基础上，进行保险产品的创新，形成保险资金长期稳健投资资金来源。例如，原有养老保险客户退休后可以直接进入保险公司投资的养老社区，保险公司可以不再向其返还到期养老金，而是将到期养老保险直接转至其养老社区，这意味着保险业可通存通兑、实物给付和资金沉淀能力的扩张，从而有利于保险业的做大做强。

> 养老社区主业难有高额利润需探讨一个可操作的盈利模式

盈利模式

根据联合国最新的人口数据预测，2011 年以后的 30 年里，我国 60 岁及以上人口占比将年均增长 16.55%，到 2030 年，我国 65 岁以上人口占比将超过日本，成为全球人口老龄化程度最高的国家。这也给了保险资金投资养老产业无尽的想象空间。

中国人寿董事长杨超曾表示，我国老年产业规模有望从 2010 年的 1 万亿提升到 2020 年 8 万亿，直至 2030 年的 22 万亿，而老年消费占总消费的比重也可能从 6%左右提高到 15%。

但杨超亦对外坦言，养老社区主业难有高额利润，得增加附加值，需探讨一个可操作的盈利模式。

提及目前国内养老市场的商业前景，戴皓说，新型养老社区产业的发展空间巨大。长远来看，保险资金投资养老社区，提高了投资资产未来保值增值的几率，也同时为保险资金开辟了新的投资渠道，一定程度上确保了保险资金的目标收益水平，大幅度缓解了资金收益压力，同时能够弱化因资本市场大起大落而造成的对于保险公司业务和经营的冲击。

不过，“国内有民政部门投资的福利性养老院和个人、公司投资的老年公寓等，投资模式、管理能力的不同导致其经营效益也不同；目前大多数养老机构为微利经营。”戴皓说，“未来养老社区的经济效益会较目前有所改善，但不容置疑的是仍然将以社会效益为重。”

戴皓认为，保险资金投资养老产业也是社会公益事业，需长期持有经营，其社会效益占主要方面。而目前国内养老机构经营收入偏低，因此政策的扶持力度一定程度影响了养老社区的盈利状况。“希望政府能给予一系列的优惠政策，包括土地税费减免等，并确保各项优惠政策的有效执行。”他说。

网络高利贷灰色繁衍

上接 19 版

和有担保的网络借贷平台将互联网当做工具不同，另一种模式的网络借贷平台则更偏重互联网平台功能，提供的是互联网产品，如注册于上海的中国最早的网络借贷平台公司拍拍贷、注册于北京的人人贷等。拍拍贷创始人中的两位 CEO 顾少丰和 COO 张俊均有数年微软等大型跨国 IT 公司的工作经历。

拍拍贷的另一位创始人胡宏辉接受本报记者采访时表示：“我们认为线上的个人对个人的融资模式更适用于小额无抵押无担保的信用贷款，这才能凸显互联网这种方式的优势。如果要做大额的、有担保的业务，那传统的金融企业，比如担保公司等都能满足。”

有同样理念的还有人人贷创始人之一李欣贺。在拍拍贷和人人贷的模式下，网站的运营风险小了，但放贷人的风险则大了，这也带来了他们交易量不会像推出垫付业务的红岭创投这些网站那么大。作为提供互联网产品的公司，拍拍贷以其 40 万元注册会员和 4 万元的活跃用户在网络借贷平台会员人数上居于首位。

据胡宏辉透露，拍拍贷成立三年多的交易量为“三、四千万”，每笔贷款在 20 万以下；而李欣贺对本报表示人人贷上线 4 个月来的交易量为“二、三百万”，每笔贷款则在 10 万元以下。

鲍官志则希望红岭创投的总经理周世平向他展示以下他的资金实力，让他能放心将资金在红岭创投上放贷。

为了让更多的鲍官志信任他，除了和工行深圳分行开展支付与资金监管的合作之外，已经垫付了 300 万资金的周世平还计划在工行开一个 100 万的保证金账户，作为垫付后再解决放贷人与网站纠纷的赔付保证金，希望工行能作为中间人裁决。

2010 年 11 月 24 日，人民银行研究局相关人员到红岭创投公司进行了调研，对其公司盈利模式和风险防控进行了询问，并邀请周世平参加了 1 月 20 日中英非银行放贷人立法框架研讨会。周世平最近还在其红岭创投的网站上向其 VIP 放贷人们发起了增资扩股到 1000 万的邀请，价格分成几个等级，最贵的是 8.89 一股。

鲍官志也拿到了配股权，除了觉得太贵以外，他依然担心风险。

不过央行副行长杜金富 3 月 7 日表示，但由于网络平台涉及面广，其虚拟性容易诱发信用与操作风险，央行将进一步规范非金融机构提供网络支付等行为，同时建议小额信贷机构与银行和合法设立的支付机构开展合作，充分利用银行机构提供的网络支付服务，作为小额信贷机构进行网上资金转让的主要渠道。

此外，对于提供网络资金借贷服务的网络平台与网上中介的性质、地位和相关监管框架等方面内容，央行也将做出进一步研究。


京东商城
360buy.com
首页
品牌直销
团购
夺宝岛
在线读书
京东社区
全部分类
放心
搜 索
热门搜索：品牌正品 送货及时 低价实惠 售后有保障
购物车 0 件
去结算
给您完完整整的放心
机打发票
货到付款
实时在线
天天低价
包裹可视化
211限时达
售后100分
跟踪系统
全国联保
先行赔付
全场免运费
正品行货
给力新消费 放心有京东
价廉物美 正品行货又便宜
211限时达 上午下单当日送达
全场免运费 不限金额不限地区
售后100分 收检100分钟内给出处理意见

铅期货通过理事会表决 国家大宗商品战略新布局显现

本报记者 田芸 北京、上海报道

继证监会批准上海期货交易所开展铅期货交易后,本报从权威渠道获悉,上期所已经召开理事会,表决通过了铅期货上市事宜,再履行相关的程序即可上市交易。

"铅期货是一个开头,"证监会相关人士表示,"之后还会有很多新期货品种上市。"

其实,金融化只是国家对于大宗商品领域战略布局的一个体现。面对日益复杂的大宗商品市场,从中央到地方都意识到了早日布局、加强应对的重要性,并紧锣密鼓地建设大宗商品市场的硬件和软件设施。

综合多位接近高层人士的信息,新布局可归结为三个方面:一是物资储备的升级和扩建;二是金融市场创新和质变以争取话语权;三是国家对大宗商品的调控手段也要更新换代。

> 这两年和大宗商品相关的一系列环境都发生了变化,国家的思路也紧跟这些变化,形成新的逻辑

一个铅企的期待

曾柄林几乎是怀着迫不及待的心情等待着铅期货上市交易这一天。作为株洲冶炼集团总经理,他此前曾多次参与上期所关于铅期货上市的讨论。

在曾柄林的眼里,在国际、国内市场联系日益紧密的背景下,国内缺乏铅期货这个品种使得企业不仅没有避险能力,而且已经严重制约了铅企的生产和经营。

事实上,今日的大宗商品市场已经不同以往。"金融危机后,市场里许多人认为实业赚钱太少,纷纷转向投资大宗商品。明显能感到2008年后有色金属的金融属性大大增加了。"株冶的一位高层表示,"这两年我看到了很多产业链上因为无法规避风险产生损失的例子,基本每个单位都有接单却赔钱的记忆。"

从上世纪90年代开始,株冶就开始进行铅期货交易。实际上,90年代初中国第一个期货交易所深圳有色金属交易所的明星品种之一就是铅期货。但之后在期货市场的乱象引发的整顿高潮中,交易所关门了,铅期货也自此下市。株冶这样的大型国有企业获准在境外期货市场进行套保。

然而曾柄林和他的同事却发现,仅在国外市场进行期货操作其实问题重重。

"铅企都是在LME(伦敦金属交易所)买入合约对进口矿石的成本进行锁死,而铅的产业链条较长,从进口矿石到运输、生产再到销售一般都会经历几个月的时间,这其中变数颇多,而国内市场缺乏相应的金融工具,无法进行卖出保值,所以经常会遭遇亏损。"上述株冶高管透露。

而在曾柄林看来,伴随避险能力一同流失的,是中国企业对于铅产业链上各个环节的定价权。

据统计,截至2010年国内精炼铅产能已经突破500万吨,产量已经超过420万吨,占全球的比重均超过40%,然而即使拥有了这样的产量,中国的铅企却是天天看着伦敦的价格做买卖。

"国内铅现货价格被动跟随LME价格波动,国外在取得铅的全球定价权以后往往就据此获得一些额外的利益。"曾柄林举例说,国内的铅原料一定程度上要依赖进口,但国外投机机构和供应商经常通过拉高LME价格导致进口铅原料价格居高不下,使得中国企业蒙受了很大的损失。"近年来资源争夺的白热化,铅原料的采购越来越困难,定价权越来越为供应商所掌握。"他表示。

此外,"客场作战"要面对更多无法控制的风险。通过LME进行套期保值,国内铅锌企业必须委托国外投行或者经纪公司进行,交易意图和商业机密经常被有意无意地泄露。而大多数铅锌企业根本就没有获准从事境外套期保值业务,通过一些非正规的渠道进行交易,"这存在严重的经纪风险,"曾柄林说,"这些年很多企业在这方面吃了不少苦头。"

"我们多次向上级反映,呼吁提供必要的金融工具。"上述株冶高管说,"同时也希望国家能对资源能源加大储备。中国资源消耗大国的身份已经确定了,外汇储备又充足,是时候做好战略布局了。"

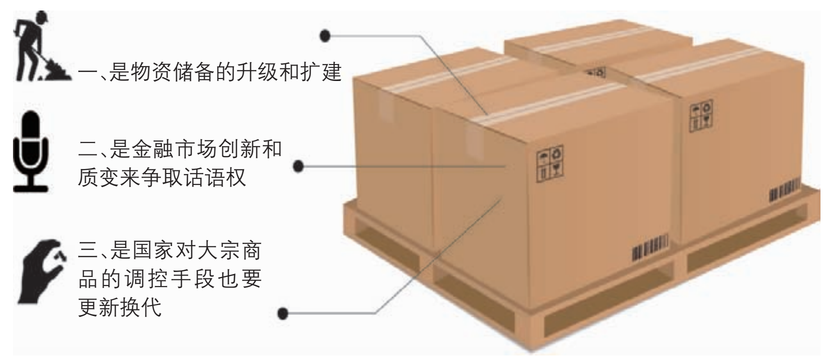
逻辑的形成

大连商品交易所总经理刘兴强在两会期间表示,备受关注的焦炭期货近期也有望推出,具体时间应该在今年上半年。

"铅期货是一个开头,"证监会相关人士表示,"之后还会有很多新期货品种上市。"

这些进展令许多人惊讶。"年前高层曾经传出过消息,说短期之内都不会上市新品种了。"一位接近监管层人士说高企的通胀使得上层一度对期货市场相当谨慎,也对期货市场过度投机现象采取了一系列管控措施。

国家大宗商品战略新布局的三个方面



经济观察报/制图

"交易量下降、商品价格依然高涨的现状证实了期货市场并不是通胀的元凶,只是提前映射了市场变化。这部分误解被消除了。"一位长期接触决策层的人士说。

实际上,金融市场的进展只是国家大宗商品布局逻辑的一个体现。

"'十二五'期间,国家对于大宗商品市场的重视和规划都更具有全球战略眼光,怎样配置资源、怎样争夺定价中心、怎样在国际上进行差异化竞争,都是考虑的要素。"北京工商大学证券与期货研究院院长胡俞越说,"定价权不是喊出来的,是做出来的。"

一家商品期货交易所高层人士说。"这两年和大宗商品相关的一系列环境都发生了变化,国家的思路也紧跟这些变化,形成新的逻辑。"他总结新逻辑的三个方面:一是关系到国计民生、战略安全的商品,譬如原油、贵金属、国防工业原料,随着GDP的增长,原有的储备格局已经跟不上,会考虑改、扩、建;那些中国可以自给自足甚至以出口为主的品种,仍旧没有国际定价权,要加强发挥金融市场的作用进行话语权的强化;而像原油、大豆这样对外依存度高的品种,也要想办法布局,逐渐发挥中国的力量影响国际市场价格。

事实上,两会期间,"十二五"规划纲要草案中,要"推进期货和金融衍生品市场发展","促进证券期货经营机构规范发展"等细节已经有所展示。

政府工作报告中则提出,要"完善重要商品储备制度和主要农产品临时收储制度,把握好国家储备吞吐调控时机,搞好进出口调节,增强市场调控能力。"

地方政府方面也在快马加鞭。权威消息人士透露,北京发改委确定在"十二五"期间建立"大宗商品项目计划"、民建天津市委会副主委董维忠建议在滨海新区建立国际石油交易所、国务院批复《浙江海洋经济发展示范区规划》中提到浙江省将构建大宗商品交易平台等"三位一体"的港航物流服务体系。

新布局

综合采访信息,新布局基本可以理解为:物资储备的升级和扩建;金融市场创新和质变以争取话语权;国家对大宗商品的调控手段也要更新换代。

一家国有物资集团内部人士透露,国家储备局等机构目前正在对大宗商品各个品种进行详尽的调查,对已有的储备总量是否需要做出调整、是否应该增加新的储备品种进行论证。

"目前我国各个品种的储备都普遍低于国际惯例。尤其是石油和金属。"上述人士透露,而国家对这些品种的储备容量都将扩大。

国家物资储备局局长王庆云近日表示,我国目前的石油储备量正在扩容,目前一期已经基本储备完毕,大体是一个月的用量,而将来要建二期、三期,以便我国石油储备能够达到90天的用量。

"青岛的油库2009年已经注满了,大连的可能会在2011年注满。"上述人士透露,国家仅石油一项,就会增建8到9个新的储备库。

其他一些商品也有类似的情况。"中国正在借鉴美国在大宗商品市场的手段和能力,更有效配置能源和资源,使用大规模储备有效吞吐、调节物资。"胡俞越说。

据商品期货交易所高层人士透露,一些期货品种的大交割库,必要时可能都会成为国家战略储备的重要仓库。

而对金融市场的运用也成为大宗商品战略布局的重要一步。"'十一五'期间,有10个商品期货上市,基本构筑了完整的期货市场架构。其中农产品最为丰富、金属次之,而能源化工类是缺乏的品种。"胡俞越说。

一位长期接触决策层的人士指出,"十二五"期间,期货品种上市会先补齐工业类,具体顺序很可能是铅、焦炭、甲醇,而原油期货也会加快步伐。

对于怎样用更低的成本对大宗商品市场进行更有效的调控,"高层开始更多地借助期货去理解市场,并且在特殊情况下采取一些特别的手段进行调节。"期货业协会相关领导表示。

换股低调推进 国泰君安重启增资扩股

本报记者 张勇 上海报道

虽然尚未有正式结果,但国泰君安与申银万国的换股行动依然在低调推进,而令人意外的是,3月初,在上海市金融工委的协调下,国泰君安重新启动"尘封"近四年的增资扩股计划。

上海市金融工委的一位内部人士告诉本报,这一次国泰君安的增资扩股是将历史遗留问题在上市前解决,也是为了加快上市步伐。增资完成后,国泰君安的总股本将从现有的47亿股增加至60.4亿股,股本金也将增加10多亿元,业内人士称,这对未来上市更加有利。

据悉,两大券商换股后将成为国泰君安大股东之一的上海国际集团有限公司(下称"国际集团")将主导增资计划。原国泰君安第一大股东上海国有资产经营有限公司(下称"国资公司")此前计划中的利益能否得到保障尚是未知数。

增资意外重启

在金融工委的组织下,一场关于重新启动搁置四年的国泰君安增资扩股计划的会议在3月初召开。据悉,此次会议参与人数不多,其中主要是金融工委的一位处长、国际集团两位相关部门总经理、国资公司一位相关部门负责人及国泰君安董事会秘书喻健等人。

内部人士称,原本让外界几乎遗忘的这一增资扩股计划的重新启动,有些令人感到意外。

2007年3月,国泰君安董事会向全体股东发函提出对公司进行增资扩股。国泰君安注册资本为47亿元,国资公司和汇金公司分别以11.19亿持股和10亿持股列第一、二大股东,持股比例分别为23.81%和21.28%。

当时的方案是,国泰君安首先向全体老股东以10:2的比例配股,配股价1.08元,并按此比例以1.92元/股的价格增配国泰君安投资管理股份公司的股权。配股完成之后,为了弥补第一大股东国资公司在2001年对国泰君安所作的贡献,向国资公司定向增发4亿股,价格也是1.08元/股。

据了解,2001年,在上海市政府安排下,国泰君安以一个评估价值18亿元的不良债权包与国资公司做资产置换:后者向前者注入3亿元现金及估值11亿元的两笔股份——申能股份和大众交通,余下4亿元则记为国资公司对国泰君安的负债。

此次资产置换使国泰君安渡过难关,因此,国泰君安董事会提出了对国资公司的定向增发方案。

上述增资扩股方案随后得到了股东大会的通过,9.4亿股也已在当年被全部认购。此前《第一财经日报》曾报道,认购款除了国资公司的定向增发资金尚未到位之外,其他配股资金都已到位。也就是说,汇金公司也已缴纳了2亿多元认购款。国泰君安的相关人士向本报证实了这一说法。

如果增资扩股计划完成,以目前国泰君安总股本47亿股计算,配股增加9.4亿股,加上定向增发的4亿股,国泰君安总股本将扩充至60.4亿股。

据了解上述会议的人士告诉本报,目前重启增资扩股主要是为了解决这一历史遗留问题和加快国泰君安的上市进程,在会议上,各方也都对增资扩股计划的重启表示支持,只是国资公司的代表提出希望以当时约定的价格继续定向增发,以保障国资公司的利益。

与四年前相比,国泰君安的股权价值已有大幅提升,若以现在的标准向国资公司定向增发,将可能多支出数十亿元。

换股低调推进

2010年12月底,国际集团与汇金公司签署了《关于申银万国与国泰君安股份置换和转让备忘录》,约定汇金公司以1股国泰君安股份换2.33股上海方面的申银万国股份,实现汇金在国泰君安的退出。

据金融工委的人士介绍,由于外界对此换股计划普遍有着"贱卖"申银万国的质疑,因此,该计划目前进行得十分低调。

"现在联系工作都是打电话,不发函了。"此前对换股行动有所了解的国资公司人士告诉本报,"现在我们也不知道进行到哪一步了,甚至还传言说换股的正式协议已经签了,但问题是国资公司的人并未有代表去签这个字。"

本报就此询问国资公司的一位中层领导,该人士称,"目前国资公司内部都不太清楚换股的进展,也听说过国际集团已经代我们公司签了字,但我们估计国际集团不会这样做,因为内部程序还是应该走的。"

上海市金融办的人士虽未对换股一事做出具体回复,但表示会有整体安排。

上述金融工委的人士表示,汇金公司正式退出国泰君安不会等待很长时间,而如果历史遗留下来的增资扩股计划能够顺利实施,国泰君安上市的步伐也将加速。



编辑：袁金秋 E-mail:yuanjinqiu@eeo.com.cn 美编：刘敏

护盘潜规则的一次被颠覆

奇袭长江证券

本报记者 张勇 彭友 上海报道

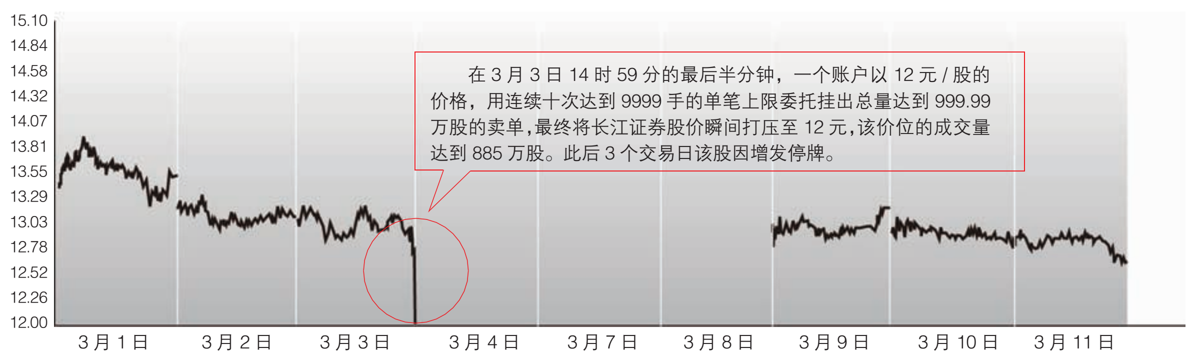
一场牵涉两家券商的公开增发，被一个离奇的"狙击"搅局。

长江证券(000783.SZ)股价在公开增发停牌前最后一分钟被大笔卖单"秒杀"，最终导致增发额缩水近7成，主承销商东方证券因此包销约1.1亿股。细心的人或许能发现，该事件中有着许多绕不开的巧合，而这些巧合背后，隐藏着一次有蓄谋的奇袭。

长江证券和东方证券的相关人士都向本报证实，中国证监会已经正式调查此事，而随着证监会的介入，这位"神奇"的奇袭者或许将浮出水面。而据本报了解，当日砸盘的账户很可能来自于国元证券某地的一个营业部，并且是持有数千万股长江证券股份的投资者。

或许对于奇袭者来说，一切已经基本过去，但对于长江证券和东方证券而言，此事影响可能仅仅是一个开始。

长江证券(000783)3月1日至3月11日股价走势



奇袭长江

惊人的场景只有半分钟。

了解部分当天交易内情的人士告诉本报，在3月3日14时59分的最后半分钟，来自于国元证券某地营业部的一个账户以12元/股的价格，用连续十次达到9999手的单笔上限委托挂出总量达到999.99万股的卖单，最终将长江证券股价瞬间打压至12元，该价位的成交量达到885万股。

上述人士介绍说，"这个账户的意图是用约1000万股来砸盘，由于交易所规定单笔委托的上限是不得大于100万股，因此就分拆成十次挂出。"中信证券某营业部技术部负责人则告诉本报，"看上去挂10笔这样的卖单很费事，其实交易软件有这样的功能，让这位投资者能很快完成挂单。"

不过，如果就此认为这一行动仅仅只是砸盘，那可能会错过很多细节。

"885万股的成交当中，不排除其中有关联方在刻意接盘。"上述了解内情的人士表示，从长江证券当天成交量分布来看，最后三分钟的成交放量过于明显，很可能是事先有所准备，而"这其中或许有500万股左右都是关联方的成交。"

行情显示，3月3日全天，长江证券共成交6012万股，其中有885万股是在最后三分钟里完成。简单计算一下可以发现，在前面的3小时57分钟里，平均每三分钟成交65万股，而最后三分钟却陡增12倍多。

"有卖就要有买，这样才能最后成交，如果是正常情况，绝对不会在最后出现这么大的成交，这就意味着有规模不小的资金早已准备接盘。"上述人士表示，"按照之前每三分钟65万股的成交量计算，即使正常情况尾盘放

能否成功增发，不仅关系到承销商的收入，更关系到他们的颜面、地位，以及以后接项目

大5倍，也只有300万股的正常成交，因此我估计还有500多万股都是卖方的关联方接过去了。"

而至于最后12元/股的成交价，显然也是一个经过精心设计过的价格。

当事后有人想通过交易公开信息的资料要查出砸盘来自于哪家营业部时，才发现信息的公开被十分巧妙地回避了。

3月3日，长江证券收盘下跌8.47%，当天深证综指下跌1.62%，这也就意味着长江证券当日跌幅偏离值为6.85%，与规定的7%如此之近，却不必披露交易公开信息，也即不会揭开交易席位的情况。

计算可知，如果要正好不披露交易公开信息，最低的价格可至11.98元/股，不过知情人士认为，当时股市并未完全收盘，影响偏离值的深圳综指可能还有波动，因此为了保险起见，打高两分钱砸盘，显然更加稳妥。

当然，奇袭者精心设计这个砸盘的价格并不可能做到完全隐身，因为只要监管部门出手，这一账户就会很快浮出水面，上述知情者表示，"砸盘的人明显是不愿意矛盾公开化，免得影响面太广。"

一箭三雕

长江证券内部人士向本报透露，3日下午收盘后数小时，长江证券即向中国证监会就其股票价格在尾盘的异动进行了报告，"可以说我们就是去告状的。"不过这位人士也坦言，"现在要说还不知道是谁砸的盘显然是不可能的，但问题是证监会将如何处理，因为如果是事先经过精心准备，就很难抓到他的把柄。"

然而，在这一事件中受影响的又何止长江证券一方。

"这一箭射中了三只'雕'。"在上海某券商副总裁看来，长江证券这样的增发局面形成了三个结果：长江证券大幅降低了融资规模，损失了一次难得的扩张机会；东方证券被迫调集资金完成包销，元气大伤；奇袭者轻松坐上了东方证券必须要抬的"轿子"。

初步匡算下来，长江证券这一次增发直接损失的融资就超过50亿元，这笔融资款对于竞争激烈的证券行业而言无疑是十分重要的。

而东方证券则更加是身临险境。"要不是最后长江证券愿意缩减三分之二的增发规模，东方证券这一次可能就真栽了。"接近长江证券管理层的人士告诉本报，一开始东方曾想到过全额报销这一次增发，这就意味着要掏出70多亿的资金，然而在毫无准备的情况下，短短三天时间里根本是办不到的。

另一方面，券商因包销剩余股票导致自营总规模超比例的，会被限制买入其他股票。因此对于最后动用近14亿元包销长江1.1亿股增发股的东方证券而言，这笔股权可谓是烫手山芋。

至于这位奇袭者，知情者表示其手中依然还有数量颇多的长江证券，而在东方被动包销1.1亿股后，显然可以因东方自身的利益因素而轻松获益。而长江复牌后第一天便涨停收盘的结果也证明，这个"轿子"奇袭者已经稳稳坐上了。

动机

回头看看长江证券半年来近乎"过山车"式的股价走势，也许能找到一些奇袭者的"动机"。

在公开增发获得有条件核准前的一个多月，即2010年9月底，长江证券股价曾出现一波涨幅超过50%的快速拉升。

"很明显，这次上涨是有不少对增发有良好预期的资金进去了。"东方证券投资银行部的一位人士回忆说，"那个阶段有人跟我们负责长江证券公开增发的同事接触过，并表达他们对长江证券公开增发的'关心'。"

市场人士认为，对于当时股价在11元附近的券商股如果存在公开增发的预期，市场资金一定会感兴趣。不过，当股价已经摸至16元高位后不久，长江证券忽然大幅下跌，期间公开增发的核准公告也随之发布，上述人士表示，"中间到底发生了什么很难说，或许长江和东方就是在这个时候与市场资金发生了严重的分歧。"

海通证券研究所的一位策略分析师认为，"如果真有分歧，应该是发生在增发的价格上。"因确定的增发价为12.67元，而去年10月的股价最高达16.78元，增发价可能低于市场预期。

"可以想象，曾对公开增发抱有良好设想的资金会有被骗的感觉。"上述了解3月3日交易内情的人士认为。

两大券商遗患

事实上，公开增发一直被投行界认为是"走钢丝"。"毫不夸张地说，需要步步为营。"海通证券投行部的一位高级总监告诉本报，"增发要'护盘'几乎是业内不公开的秘密。"

深圳一家私募基金的老总说，由于公布增发价格与最后完成增发之间会有一段不小的时间差，这一期间基本上会由增发承销商组织资金，小心翼翼地维护盘面，避免其跌破增发价。最好是维持在增发价的10%以上，如果事先就有了这样的利润空间，机构参与增发的积极性也会高很多。

在采访中不少机构人士承认，增发前护盘严格来说并不算合规，但依然不得不如此。因为能否成功增发出去、发出去多少，不仅关系到承销商的收入，更关系到他们的颜面、地位，以及以后能否继续接到项目。

某券商资管部的人士不无调侃地说，"东方证券大意了，其实也就是准备一两个亿的事情，也不至于弄到现在这个局面，而同样是券商的长江证券在这件事情上也显然会名誉受损。"

而这一"遗患"，对于长江和东方来说，影响可能才刚刚开始。

地产股集体高送转隐喻：激活股价待填权

本报记者 仇子明 上海报道

沉寂已久的地产板块，近期突然重获资金热情。

3月1日，华侨城A(000069.SZ)涨停；3月2日，华丽家族(600503.SH)涨停。3月初至3月11日，申万房地产指数上涨2.54%，跑赢沪深300指数1.3个百分点。

这与房地产上市公司纷纷在年报中祭出高送配的分红方案不无关系。而在房地产调控政策仍在继续，以及该行业再融资全线叫停之下，本该惜金如命的公司们大放红包的举动着实令人费解。

尽管本报采访的上市公司大多表示，高送转是基于公司形象的考虑，回馈股东。但有市场人士分析认为：地产股持续低迷，上市公司高送转，短期而言可以以此掀起行情刺激股价，从而修复估值；从中期而言，可在股本扩大后，增加流动性，从而盼得填权，以扩大市值；从长期而言，则是为将来的再融资创造条件。

高送转行情

3月1日，华侨城A以涨停报收，公开信息显示，买卖席位均有机构身影。当日晚间，其发布2010年业绩快报，实现总营收173.18亿元和净利润30.39亿元，同比上涨58.05%和78.21%；3月4日公布分红方案为拟10送5转3派0.6元。

2月22日，华丽家族发布业绩同比增长471.19%的年报，同时拟10送3.5派5元，其股价自此便一路上行。3月2日该股涨停，上交所公开信息显示，有机构席位出货。

此外，中弘地产已经实施10转增8股、莱茵置业拟10送7派0.78元、保利地产拟10转3派2.13元、华远地产拟10送3派1元……

在房地产公司集体高送配的预期下，房地产板块3月以来上涨2.54%，而同期沪深300指数仅0.24%。

对于这些房地产公司而言，一面是调控政策绷紧其资金链，而且再融资被暂停，一面又纷纷"牺牲"未分配利润转送股本、现金分红，这看似是一个悖论。

莱茵置业副总裁徐逸波表示，尽管公司筹划已久的定向增发由于各种原因迟迟未能实施，但"莱茵置业是一家老牌上市公司，近些年来一直没怎么大比例分红，借着2010年业绩不错，希望彰显一下企业的形象"。

年报显示，莱茵置业2010年实现总营收18.24亿元，净利润为1.69亿元，同比分别增长62.58%和29.83%。徐逸波认为，莱茵置业的高转送并不具有特殊性，"近些年，地产公司的业绩普遍不错，有的公司已经在2009年分过红了，仅此而已。"徐逸波认为，由于公司2011

从中期来看，股本的扩大是为了激活股性，一旦填权，市值就自然而然上去了

年销售有预期，所以即使利润转股本、现金派现，亦不会影响公司在今年的发展。

从二级市场看，这些高送转公司的股价在2010年12月前，的确长期低迷，地产股的市值也直线下滑。渤海证券研究员陈慧认为："房地产估值已基本反映政策风险可能带来的基本面变化，具有一定的估值优势，市场整体回暖的情况下，房地产板块有望迎来阶段性的估值修复行情。"

东吴证券研究员邓咸锋表示，"地产板块目前估值处于历史低位，年报公布将强化这一事实，长期来看具备估值优势，向下调整空间有限，在政策出现缓和时会出现间歇式估值修复性反弹行情。"

激活股性

长期跟踪地产股的一位沪上实战派人士认为，"相较于现金分红，大多数地产公司更是选择了送股，其背后的逻辑很简单，股本越大，交易就越多，这是机构投资者愿意看见的，而若一家公司股性不活，长期横盘不动，自然不会受机构青睐。"

该人士进一步称，一些本身形象好的上市公司，只要转增股本一完成，填权只不过是时间问题，如苏宁电器这样一家中小板个股，却近乎主板的市值，就是通过不断的"10送10—填权—10送10—填权"完成的。"所以说，地产股的高送转从短期而言，是为了刺激股价，利用年报行情修复估值，但从中期来看，股本的扩大是为了激活股性，一旦填权，市值就自然而然上去了。"他表示。

南京证券研究员徐银斌对上述说法予以认同，"地产股因主客观的利空因素，长期股价不动，一些留守的机构甚至庄家，趁着高送转行情的刺激，自然也有动力借此拉高一把。尽管高送转对小股民意义不大，但对前十大股东，尤其是机构而言，却是喜闻乐见。"

上述市场人士还表示，不排除地产公司今年的高送配为将来的再融资做准备，无论是增发还是配股，其前提之一就是公司近三年分红比例占利润的30%。

今年分红方案中，派现金额最多的华丽家族或多或少地承认了上述说法，该公司10送3.5派5元的分红力度为目前最大。该公司证券事务代表李元表示，"限购令"对于公司在上海的业务具有一定的负面影响，这些也在考量范围内。年报显示，该公司在考虑投资非地产业务，开辟第二主业，以平滑地产的行业风险。

尽管李元在3月9日表示，华丽家族的第二业务具体投资什么行业，目前尚无具体的目标，且主业为地产的华丽家族若启动定向增发再融资，是否得以顺利推进，目前还是未知数，但不排除有可能是通过定向增发的方式为上市公司注入新的资产。



银行信托“要价”飙升 新阳光私募暂入困境

本报记者 李保华 张勇 实习记者 韩海龙 深圳、上海报道

高歌猛进了 6 年的中国私募基金行业,如今也像公募基金一样落入了被挤压的魔咒。

我国私募基金行业诞生于 2004 年,随着产品规模激增以及从业队伍的壮大,近年正进入行业发展的高成长期。但是,步入 2011 年,银行渠道费用和信托账户价格出现暴涨,部分新私募基金不得不像很多公募基金一样给渠道“打工”,体会到渠道挤压的“夹缝求生”的滋味。

另一方面,与行业迅速扩张伴生的同质化产品竞争趋于激烈,加上股市持续震荡,也有约三分之一的“没有品牌、没有业绩、没有规模”的“三无”私募基金公司游走于生存边缘。

发行成本猛涨

相较于 2010 年私募基金新产品发行“爆棚”,全年有 308 只新产品成立,今年则明显“减速”。Wind 数据显示,今年 1 月份有 65 只私募基金产品成立,2 月份只有 24 只,3 月初至今有 4 只私募基金成立。

目前,阳光私募发行产品的渠道主要为自身销售,通过信托公司、银行、券商和第三方理财机构平台销售几种方式。

2010 年底,一位从公募转投私募的知名基金经理通过股份制商业银行的私人银行渠道募集私募产品,一天就募集了 12 亿。除了常规费用外,他赚取的 20%利润分成中,有 8%将要分给银行。

“春节后经朋友介绍和这家银行谈了一下,分成要价已从 8%上升到了 12%,而且对我们没有 A 股的投资经验还不是很感冒”,一位来自香港、准备在内地发行 A 股的私募基金的负责人称。该私募基金在香港市场的业绩排名还比较靠前。

这一现象的出现,因银行加大介入私募理财市场有直接推动作用。2 月中旬,国有四大行工、农、中、建圈定部分阳光私募公司的“白名单”,计划未来由总行统筹进行阳光私募产品的发行合作。白名单主要涵盖星石、朱雀、重阳、从容、尚雅、武当等一线老牌私募。

“以前四大行中有一家在深圳也弄过一个和券商合作的白名单,不在白名单的通过总行审批的方式基本没有合作的可能,即使通过审批也要排在别人后面不知道等到哪一天。”深圳一家券商的营销负责人说。

随着银行存款准备金率不断提高、监管政策收紧,以及新一轮加息周期的开始,各家银行增加存款的压力加大,私募发行的银行渠道成本在客观上也被大幅抬高。

此外,由于信托的证券账户长期不开放,“壳”资源也愈发紧俏,信托账户的费用今年来也开始飙涨。

“我们找的一家华南的信托公司,年前咨询时保底费用是 100 万元,现在已变成保底费用 180 万元了,而且还不负责更名。”上述准备回 A 股发产品的私募基金负责人称。

华润深国投人士也表示,年后信托账户的成本确实大幅飙升,2009 年 7 月信托公司被停开证券账户后,2010 年有账户被炒到了 200 多万元,但这些高价账户一般是华润深国投和平安等大型信托公司的,当时中信信托、中融信托、联华信托等费用也就 100 万元出头,而且还能往下砍到百万以内也有可能。他表示:“目前一些小信托公司还有不少账户,它们以前没有涉足过私募基金市场,账户并不像外界想象的那么紧张”。

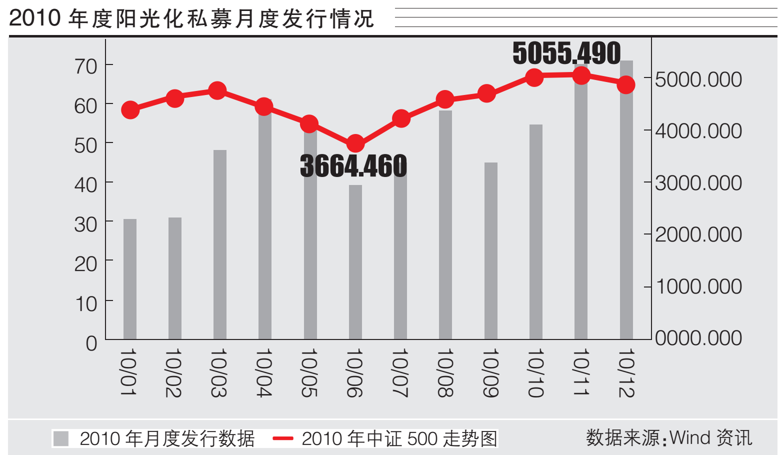
上述私募基金负责人称,即使愿意承担 180 万元的信托账户费用,该信托账户也被指定只能和四大行中的两家银行合作。

生存危机

更为严峻的是,在市场大幅波动下,私募基金的业绩表现也乍现危机。Wind 资讯显示,截至 3 月 11 日,有 12 只私募基金产品的净值亏损超过 30%,碰触业内公认的清盘“红线”。

而根据好买基金研究中心统计,2 月份节后行情中,私募以 3.96%的平均收益率弱于平均收益率为 5.50%的公募;而从近 3、近 6、近 12 月以及近 2 年的收益比较来看,私募在各个阶段的业绩表现均弱于公募偏股型基金。

2010 年度阳光化私募月度发行情况



除业绩表现欠佳之外,私募基金公司的利润还要被渠道挤压。

Wind 统计数据显示,截至2010 年 12 月,纳入 Wind 统计的私募基金公司数量达 242 家,最近两年新成立的私募公司有 134 家。

“大量同质化的产品使私募对银行渠道的依赖度越来越高”,上述华润深国投人士表示,私募基金产品的营销方式现在更多的是向客户被动推送。

私募排排网研究中心对全国 40 家私募基金调查显示,有约 30%的私募基金通过银行募资比例在 50%以上。

银行介入私募基金的销售主要有两种形式:一是直接代理的销售方式,二是发行 TOT (组合私募基金,即投资于数个私募信托产品的信托)的销售方式。

“目前,大牌私募基金要做大规模比较主流的做法是 TOT 模式,但这个模式银行占据了主导,私募基金基本上被银行劫持”,上述华润深国投人士表示,TOT 模式下部分私募基金的利润被银行拿了大头。

一家已经与银行合作发行过 TOT 产品的大型私募基金副总证实,这种合作模式下私募基金分成很少,规模很大但是很难赚到钱,但因有保密协议不方便透露具体比例。此前的公开消息称,私募和银行分成比例不高于 6:4。

目前 TOT 市场已经初具规模。近一年来,有 11 家机构共计 33 只 TOT 成立,有数只产品发行额超过 10 亿元。招行、光大、民生甚至连邮储都银行早已进入这一市场。

依靠规模和存量,即使利润被银行瓜分,大牌私募在震荡市中还能顽强生存。一些中小型私募被银行拒之门外,在股市的持续震荡中,依靠利润生存的中小私募情况已经不容乐观。

“按照每年 15%的收益和 20%的业绩分成,一个正规的有完善体系的私募基金公司需要至少 2 个亿的规模才能维持运营成本,这还不包含信托账户和发行成本等的初始费用”,上述华润深国投人士称,低于 2 个亿的私募基金在震荡市场中很难生存,这也是他们对规模有要求的初衷。

他表示:“但最近两年通过小信托公司的账户发行的私募产品,除了几个知名的私募基金负责人外,很少有超过一个亿的,而且很多私募公司只有一个产品,现在可以统计的规模低于一个亿的有 80 多家。”

上述准备回 A 股发产品的私募基金负责人也认为,如果股市长时间不出现大幅上涨,规模低于 2 个亿的公司,生存就确实没办法保障。

百亿网上团购大浪淘沙 风投催化行业嬗变

本报记者 陈哲 上海报道

据研究机构 CNZZ 的数据显示,截至 2010 年国内团购网站数量已达到 1726 家,预计 2011 年国内团购市场规模能突破 100 亿元。

有 GROUPON 的估值神话、加之电子支付业已成熟,入行门槛低廉,过去一年的团购业成为风投的 TMT 宠儿。

新兴产业井喷必然伴随泥沙俱下,价格大战和虚假信息,似乎正让尚在襁褓的团购业面临前所未有的用户信任危机。

察觉的先行者们开始借助资本利器,从规模和服务两个层面洗牌行业。最早进入这个行业的风投——金沙江创投朱啸虎说,必须从头到尾地把客户体验做好,才能保证获得持续性的发展。

草莽之变

就在团购业正在疯狂跑马圈地之时,刚刚获得红杉资本首轮注资的美团网扔下一颗炸弹。

日前美团网上线一周年的新闻发布会上,美团 CEO 王兴宣布,今后其用户过期未消费将获得退款服务。王兴给出的理由是,国内团购网迅猛发展中各类问题不断积累,影响了消费者的体验,首当其冲的是“团购券未能在指定期限内消费”。

“这部分沉淀资金约占到美团网营业额的 5%。”王兴估计,从整个行业来看,5%-10%的销售金额都是消费者过期未消费的。而这一部分金额因为不需要付给商家,通常就直接成为了团购网站的收入,这也是团购行业不成文的潜规则。

针对此消息有热门网帖批评说,美团的这一做法是损人不利己。王兴随后则反击说,这是因为“过期退”的行为危害到了竞争对手的利益,因此遭遇到了某些不负责任的竞争对手中伤。

不过,并不是所有的同行都认同美团的做法。F 团林宁认为,“随时退款”的业务实际是失去了“保量”的核心,商家不愿意接受没有量的合约。满座网 CEO 冯晓海说,在国外的团购业中,7%的销售额也是未消费收入,而在美国等国家,这部分收入被算作发卡公司的合法收入。但在中国,各个企业的处理态度也是不同的。

一位投过团购网的风投人士表示,10%只是一个保守的数据。很多团购网站的用户过期资金占总销售的比例甚至可以达到 30%-40%,退钱对注重现金流的网站损失很大。

就在美团宣布启动“过期退”计划次日,有媒体报道,另一家团购网的领先者拉手网 CEO 吴波称,拉手网一直在为消费者提供“7 天无条件退款”和一键退款的服务,并称不会跟进“过期退款”计划。

有意思的是,就在该报道次日,拉手网的过期自动退款承诺悄然上线。吴波同时在微博上称,“拉手网的团购三包已经实施了一段时间。”朱啸虎在 3 月 9 日接受本报采访时亦称,这一次只不过是加强推广这项服务。

值得注意的是,无论是美团网还是拉手网,其退款的终端是消费者在该网站的账户,而非消费者的手上。

一位团购网站负责人向本报点破个中玄机:目前的团购用户多是通过团购导航平台选择进入团购项目,支付方式以网银或支付宝直接购买,拥有固定账户的比例并不高。将退款终端设为网站账户,用户不能取现,只能在该网站上消费。“此举非常聪明。既可以继续沉淀资金,又能提高用户的黏性,可谓一箭双雕。”

“更多的还在观望,但行业中已经有人意识到,改善用户体验的重要性。可以断言,行业正开始告别草莽时代。”上述风投评价。

事实上从商业规则看,“过期退”业务是否退出,尚都在两可之中。而更加严重的情况还包括,一些非主流团购网的欺诈团购、假货横行等现象。满座网冯晓海说,团购业面临着管理混乱、诚信缺失等的问题都是因为没有行业标准,“目前的市场需要更加规范,形成整个行业的服务标准。”

管理为王

不过,由美团网掀起的诚信风潮,并非空穴来风。就在王兴广告稍早几日,美团与 DQ 发生纠纷,可被视作前者导火索。2 月底,美团发起了团购 DQ 冰激凌 50 元现金券的活动,超万人参与。但此后 DQ 突然发布申明,称没有和美团合作。双方调解无果,美团最终宣布先行赔偿。

“前事孰是孰非尚无定论,但团购业信誉的损伤不言自明。格瓦拉生活网副总经理张学静认为。”

“一方面团购网站为了吸引受众,每天一个城市常常出几十个单子,而急速扩张的营销队伍同商家的对接能力参差不齐,前期与商户的沟通不够、对其接待能力评估不足。另一方面网站对商家压价太低,导致服务打折扣。”张学静说。

团购核心中的用户体验营销质量大打折扣。据他介绍格瓦拉生活网与团购网合作的团购项目,二次购买率只有 50%~60%,而通过网站自身的回头率则超过了 90%。

其实,一个团购的基本链条包括:跟商家谈好项目、项目上线、消费者购买、接受服务、团购网站给商家结算费用,过程看似清晰,但任何一环出现问题,都将为消费者带来体验的缺失。

为了帮助一些较早进入的团购网站迅速打开市场,风投不惜重金押注。据不完全统计,2010 年 4 月至今,已经有包括金沙江创投、红杉资本、凯鹏华盈在内的近 20 家知名机构都涉水其中,投资量级都在百万美元以上,最近金沙江对拉手网、红杉对美团网的注资均在千万美元级别。而后进的“大船”——大众点评更称 3 月底将迎来超过 1 亿美元的融资。

前述 PE 人士说,网站团购模式非常有爆发力,现金流成长速度非常快,快到可能刚上线,月入几十万,然后变成几百万,现在主流团购网站每个月甚至都在千万级以上。“这对钟情快速扩张模式的 PE 而言,非常有诱惑力,会把这种观念传导给经营团队。”

于是,动辄价值上亿的广告投放被用于重点营销和城市扩张。一些行业龙头如拉手网,短短一年时间已进入全国数百个城市。美团网则计划今年斥资 5000 万元,整合 50 家左右的二、三线城市的中小团购网站。

重金投入、飞速扩张一方面是在加速行业的洗牌,另一方面也会遭遇运营上的瓶颈。吴波坦承,“我们首先缺的是人才,其次还需要把整个流程再细化。”

朱啸虎的诠释可能更为直接:“最大的问题可能就是管人。像拉手网在北京、上海每天都有 15 到 20 个团购项目,一个城市至少有 50 个以上的销售团队,那你全国扩张到 100 个城市的话至少要 5000 人,对于大部分人来说,突然之间去管理上千人是不可想象的。”

不过,朱啸虎认为,迅速扩张难且贵,但与可持续性发展矛盾又统一。“虽然你看上去不是那么容易扩张,但是反过来他的门槛,能帮助企业建立很强有力的壁垒。”

新幕开启

草莽时代即将淡去,团购业却仍未通过增值服务打开持续盈利的空间,即便是拉手、美团、糯米等领先者当前均未有净利。

前述风投人士说,虽然一些团购企业已经开始做模式的创新,不过总体而言,上千个网站的模式都比较雷同,竞争的方式,多是砸钱、压价。

“此前团购网站很多都在贴钱做项目。打个比方,很多时候电影院给我的价格,一张票 50 元,而我卖给团购网是 35 元,团购项目上卖给消费者的标价只有 30 元,因为竞争太激烈,他们常常是接受的。”格瓦拉网张学静说。这与通常向商家提取 30%-50%比例佣金的 GROUPON 似乎相相差甚远。

创新工场创始人李开复则预测,团购大战后,1000 多家团购网站只会剩下约 10 家有规模、能盈利的。而这 10 家又可分为两种,第一种,垂直团购网,他们精通线下推广、平衡用户商家利益、帮助商家增回头客、重视商家质量诚信。第二种是如腾讯、大众点评网这样的巨鳄,可能会利用到原有的积累,赋予团购一些新元素。

民营化涌动 国资创投“改换门庭”

本报记者 胡中彬 北京报道

近年来,越来越多的国有创投机构开始向民营化方向迈进。一些老牌的国有创投,纷纷完成了“民营化”的改造。就在去年中国本土最大的创投机构深圳创新投资集团(下称深创投)的股东名单再一次发生了变化,民营企业深圳市星河房地产开发有限公司、七匹狼集团等三家股东进入其中。

事实上,深创投谋求“变身”的努力一直持续了多年,国有背景股份的减少和民营资本的进入,一直是深创投这样的国有创投机构梦想的方向。

深创投的新股东们

成立逾十载的深创投终于等来了创业板的开启,2010 年其所投资的项目共有 25 个在创业板挂牌上市,位居同行业第一位。去年深创投斩获颇丰的还并不仅仅只有它在创业板上的荣光,从 2009 年开始筹谋的公司引入新股东计划也悄然等到了实质性进展。

深创投的股东名单变更,使其股东从 12 家增加至了 15 家,这 3 家新股东的名字,外界并不会陌生,深圳市星河房地产开发有限公司、福建七匹狼集团有限公司和深圳市立业集团有限公司,前者总共持有了深创投 16.1%的股权,后两者持有的股份均为 4.6%。

一个鲜明的特征是,上述新引入的三家投资者均为民营背景,七匹狼为福建知名的服装行业民营企业,而深圳市立业集团则是广东当地鼎鼎有名的投资大鳄,其公司老板被誉为深圳首富。

此前,深创投的股东中,除有五家上市公司,一家外商投资企业,仅有翰华担保集团有限公司一家民营性质的股东,其股权比例仅 2.68%。而在这次股东变化后,民营性质股东的总共持有比例接近三成。

这是深创投自 1999 年成立后十年间首次引入新的股东,成立初期深圳本地多家企业曾入股其中,但股权结构相对较为分散;2004 年下半年,深创投划归了国资委直接管辖,之后多个社会法人股东的退出,使得国资委直接、间接持股量从原先的 42%增至 68%。但从 2009 年施行增资扩股开始,深创投谋求引入民营背景股东的事情就已经不再是秘密。

“民营资本的引入可以改变股东结构。”曾参与筹建深创投、现任深圳创业投资同业公会秘书长王守仁也赞成引入民营资本,他认为引入民营资本是因为此前国有股独大的局面仍存在问题,国有体制比较僵化,股权多元化对公司发展有好处。

> 过去一年,让所有国有创投都意识到了引入民营资本的重要性。除了扩大资本金之外,还能避免受到政策的影响使激励机制向市场化靠近

王守仁认为深创投淡化国有背景,是因为目前内部的机制没有国际惯例接轨,管理团队仍是雇佣性质的,没有业绩激励机制,“比如国资委对靳海涛年薪定了上限为 80 多万元,没有核心激励机制,影响他们的业绩。”

国有创投“变身”忙

在创投业发展如火如荼的背景下,国有背景出身的创投机构也纷纷向民营方向转型。

据清科集团调查显示,我国本土创业投资事业的发展是以“政府推动型”为主。在起步阶段,由于人们对创业投资认识有限,民间资本参与创业投资的动力和热情不足,当时中国富裕家庭和个人在个数及其拥有的财富方面都相对有限,机构投资者受政策等因素限制也无法参与到创业投资中来。

这种现状决定了政府有必要直接参与创业投资领域,通过出资设立国有创投的扶持方式提供创业资本,解决当时我国创业投资行业本土创投机构缺失的现状,实现从无到有的转变。

根据国有背景创投机构发起设立的主体不同,可以将其分类为五种,地方政府财政发起设立型;国有企业、高新科技开发区企业、上市公司、民营企业等筹组型,深创投即是该类型;国有控股上市公司发起设立型;境外国资发起设立型,如深圳市招商局科技投资有限公司;大学发起设立型,如今天的中科招商创业投资管理有限公司之前便为北大招商创业投资管理有限公司。

清科集团研究员林婉婷称,从历史的发展来看,单的国有资本或者以国有资本为主导,在创投市场上运作存在一些问题,例如投资决策效率较差,激励机制不足,以及利益保护机制欠缺等,使得在如今这一百花齐放的创业投资市场上,国资创投受到体制约束难以发挥竞争力。

因此,从创投业的发展来看,充分市场化、民营化是其更好的发展方向,许多国有背景创投机构也对引进民营资本充满期待。

事实上,在众多的国资创投机构里忙着淡化国有身份的并不仅仅只有深创投一家。

在此前,从 2004、2005 年开始,中科招商的股权就开始“变身”,至去年底,中科招商创立时的多个国有性质机构都逐渐消失了,仅剩下中国华录集团有限公司还占有 2.2%的股权,而公司的其他所有股权都转让到了中科招商管理层手中。

民营资本的力量

“过去一年的政策变化,让所有国有创投都意识到了引入民营资本的重要性。除了扩大资本金之外,还能避免受到政策的影响,同时使激励机制向市场化靠近。”招商科技风险控制部高级投资经理康东之前曾对本报表示,目前招商科技也在积极引入民营资本。

康东所指的正是 2009 年年中国务院开始施行的国有股转持政策,政策出台意味着国有创投机构也将引发业界的热烈讨论,国有股转持对充实社保基金的重要性无可厚非,但转持办法的实施则与国家扶持创投机构发展的大环境不相符,给中国国有创投机构带来巨大影响。

该政策的出台对国有创投有非常大的触动,即便在当年 10 月财政部等四部委出台了豁免国有创投国有股转持的通知,不过,业内人士指出,虽然豁免政策避免了打击国有资本进入创投的积极性,但目前国有资本在创投占大比重的现象将会发生改变。

而从整个行业来看,创投机构民营化趋势愈发明显。根据发改委主持发布的创投报告公布的数据显示,从实收资本的角度看,2006 年,国有资本在整个创投业所占比重为 81.95%,但 2009 年末,这一比重下降至 68.48%,下降趋势明显,但总体来看,国有创投仍然占主要地位。

首都机场户外广告野蛮“重生”

本报记者 王芳 北京报道

从首都机场T2到T3航站楼，无论你来还是不来，广告无处不在。

候机厅、出发大厅、安检厅等地方安装的液晶电视系统全天滚动播出电视广告，这些人流密集的区域还布满了数码刷屏广告、滚动灯箱及LED等广告载体。出了航站楼，一根又一根的巨大广告牌竖立在机场高速两边，有的上边还标着大大的“招商电话”。

两年前，这是另外一番景象。为了迎接奥运，北京市城管部门从2007年开始陆续强行拆除北京户外违规广告牌，当时首都机场高速和交换线上被拆得几乎一根不剩。

在很多时候，这些来历不明的广告牌几乎一块就承担了背后一整家公司的全部收入来源，所以当时很多广告公司为了阻止强拆，有的爬上广告牌再也不下来，有的跪成一团不让拆。当时倒闭的户外广告公司不计其数，即使是当时一家规模较大的伊人广告公司，拥有机场高速上的众多资源，在北京的户外广告市场颇有影响力，亦在当时退出市场。

目前任职于中航工业下属一家广告公司的郭维（化名）也亲身经历了那场风暴，其公司当时一共被拆除了20根单立柱。郭维亲眼见证了这些当初被强拆的广告牌，现在又怎么一根根被重新竖了起来。它们当中，有的有合法身份，有的依然来历不明。

出局者

对户外广告来说，奥运是一场灭顶之灾，上海世博、广州亚运亦如此。对于这种盛事，此时破坏城市的天际线以及造成的视觉污染，是不能够被容忍的。当然，其他时间，似乎例外。

这些被拆的广告牌中有很多来源到现在都是个谜。

按照北京市户外广告设置的有关规定，公共场所户外广告设施使用权应采取招标或拍卖的方式出让。对于违规违章的户外广告，由各级城管执法部门进行查处。

当时顺义区城管大队为清理机场高速路收费口500米地方的诸多单立柱，逐一联系了它们的广告公司，却得到了令人费解的答复。强拆活动进行时，北京电视台曾录制了一个相关节目，这样的对话发生了一遍又一遍：

“您好我们是顺义区城管大队，你是不是在高速路旁边建了一个高杆广告？”

“没有没有不是我们，我们没建您找别人吧。”

“可电话怎么留的是你们？”

“不是吧 ，我是新来的我不知道。”

> 有时候一块牌子后边就有一段“故事”，但大家都知道，能拿到牌子的一定都跟当地“有很硬的关系”

为什么没有人认领呢？一个最直接的原因是，违规广告牌不光要承担5万多元拆除费用，还将面临最高10万元的罚款。但上述中航工业旗下广告公司的郭维称，2002年–2006年是北京户外广告的一个鼎盛时期，因为市场没有规范进行统一规划统一招标，当时各种名目的户外公司一度多如牛毛。

这些公司中，大多数是与广告牌所在区政府关系密切，政府给批了一两块牌子后，公司便成立起来，因为批示的成本极低，卖价又高，所以只要能卖出一根单立柱就足以支撑整个公司的收入。

国内最大的公交媒体广告公司白马广告一名资深人员称，其实业内都搞不清楚每个牌子背后真正的拥有者是谁，有时候一块牌子后边就有一段“故事”，但大家都知道，能拿到牌子的一定都跟当地“有很硬的关系”，牌子拿到手之后，他们也不公开招募广告主，一般都是私底下通过朋友卖。

这些一度昌盛后因奥运倒闭的户外广告公司中，有一家广告公司的户外广告被清理之后，已经签的广告合同不得不提前终止，老板只能把钱按月退还给广告主，公司20多员工全部改行做了别的项目。清理之前，公司在机场路有大概三块广告牌，一块广告牌本身的成本约几十万元，而销售额每块在300多万元，高的能达500万元，除去运作成本也有40%的利润。

自2007年全面专项整治大型违规户外广告以来，截至2008年10月，北京城管部门共拆除主要道路大型违规户外广告1015块。

机场内的广告也因为奥运被进行了一次“清洗”，结局却与户外广告大相径庭。

作为申奥条件之一，按照惯例，举办城市的机场、街道等被禁止发布非奥运赞助商的广告。

航美传媒董事会主席兼CEO郭曼称，机场内传统广告运营商当时的收入反而是增加的，因为奥运赞助商对灯箱等传统媒体的需求非常大，经过奥组委、首都机场、运营商的好几方谈判之后，卖给奥运赞助商的价钱往往还能高于平时报给普通客户的价格。

像航美这样的电子媒体运营商，因为经销的是全国性网络，当在北京不允许卖给非赞助商客户的时候，也会影响到在上海和广州等地的销售，当时一部分机场内的电子媒体只能转播奥运会，但因为飞机上的机载电视广告没有受到限制，所以当时航美好多广告被往航线上安排。总体来说，航空媒体运营商在当时不但没有受到冲击，反而在大体持平的基础上收入有一定增加。

在这之后，2008年9月雷曼兄弟破产，全球性的金融危机爆发。2009年第一季度广告收入大幅跳水，有的客户自己甚至已经破产，很多账收不回来。航美也只能加大促销的力度，给客户更多的折扣。

这时候，很多经营航空媒体的中小广告公司都抗不住了，又被洗掉了一大批。郭曼称，出局的有大半。

“重生”者

在北京到首都机场高速上重新竖起来的广告牌大约是从2009年底开始的，后又陆续竖起了一拨。现在，T3航站楼出来的高速公路旁有十余根，T2航站楼出来的高速公路上也有七八根。

目前，运营这些广告规模比较大的包括北京航翔广告有限公司、北京炎黄盛世广告有限公司、北京沃捷传媒广告公司等。

在郭维的公司，有专门成立的购买小组，一般通过买断三五年的方式拿到广告牌，也参与过少部分竞投标。问及向谁买断，郭维拒绝透露，称是商业机密。

郭维介绍，获得广告牌的途径还包括，打通顺义区政府的关系，能批下一块是一块，等正式手续一拿到手就可以开始运营了，还有的没等手续拿到就急忙立起了牌子，但可能会被拆掉。

很多企业认为，户外广告效果是其他媒体所不能取代的。尤其机场户外因位置优越，人流量大，同时超大的画幅面积，视觉冲击效果显著，成为了广告效果展现的一个黄金点位。现在机场高速广告牌的价格一般为1000多万一年，因此客户群有限。

此时在机场内，广告资源开始新一轮切割。

全世界最大的户外广告公司德高与上海机场合作，运营了上海机场的全部媒体，在北京占据了首都机场T3航站楼的国际区。迪岸广告则经营全国20多个机场的滚动灯箱，以及首都机场国内区的一部分传统媒体。航美作为国内最具规模的航空媒体运营商则掌握了全国机场九成以上的电子媒体资源。

2010年第四季度开始，随着航空广告复苏，各个航空广告运营商都达到了收入增长的高点，扩张加剧。已在纳斯达克上市的航美传媒集团刚刚公布的2010财年第四季度营收为7080万美元，同比增长了57%。

资源再整合

户外媒体的蓬勃要追溯到2005年分众传媒成功在美国上市。分众上市后进行了大量的并购，当时很多户外媒体的运营商被分众购买。所以2007–2008年期间，很多私募基金一下子盯上了这块市场，认为即便不能成功上市，也会被并购。

航美传媒于2007年上市。郭曼回忆说，当时泡沫非常严重，只要你讲出一个故事，马上就有人愿意投钱，品类繁多的各种户外媒体几乎无处不在，甚至覆盖到了厕所里。因为热钱催生了好多小的传媒公司，但绝大部分现在已经不复存在。

2008年在北京的各种大小会场，能碰到无数发布名片的广告公司销售，无一例外全部宣称拥有首都机场最优质的广告资源。当时航空传统媒体高度分散，可能一家公司在机场就只有一两个广告牌。

2008年，在首都机场经营广告的广告公司一共有100多家。现在只剩下10来家，大规模的只有三家。

经过这几年的发展，机场媒体的价格已经到达了一个相当高的水平。首都机场的广告收入（资源费）从2000年的几千万，到2008年已经超过9亿，今年可能会超过10亿，其中，航美贡献了60%以上。

从2008年无数的航空媒体运营商，发展到现在主要的就剩下四五家，郭曼预计未来机场大规模的运营商就只有两三家，双寡头局面也有可能出现。

不过，公司数量的缩减，并不意味着公共空间里的广告的减少。随着这些广告的泛滥，赏心悦目的公共空间正在成为历史。



图为北京奥运之前的首都机场高速。对户外广告来说，奥运是一场灭顶之灾，上海世博、广州亚运亦如此 IC/供图







民生证券
MINSHENG SECURITIES
地址：北京市东城区建国门内大街28号民生金融中心A座16-20层 邮编：100005
电话：010-85127999 传真：010-85127888
E-mail:mszq@mszq.com 客服电话：4006198888
www.mszq.com

综艺股份编导"综艺大观"

本报记者 仇子明 上海报道

什么热门做什么,如今的综艺股份(600770.SH)早已抛弃了原先纺织和木业的主业,先后跻身互联网、IT、超导概念、创投、光伏,几乎所有的市场热门概念,综艺股份无一不染指。但"综艺"却并无足够的业绩回报以支撑,概念几乎一直停留在概念层面。

2010年10月29日,综艺股份发布三季报,公司前三季度实现净利润7105.27万元, 预计全年净利预增100%以上。2011年1月13日,公司"改口"称,净利润同比增长将为700%左右。由此可推算出公司2010年净利或达2.64亿元,每股收益达0.396元。公司业绩创1996年上市以来的最高水平。

但事实上,近年来,对综艺股份利润贡献最大的依然是其投资业务。

超导重提

2006年, 综艺股份筹划定向增发3500万股增资连邦软件未果后,就将目光投向了超导领域。当年11月20日,综艺股份斥资1108.8万元购买北京中数威利超导技术有限公司所持有的16.8%的综艺超导股权。

由于长期业绩不佳,综艺股份的"超导概念"逐渐被市场忽略。一位在2010年三季度增仓综艺股份的机构操刀人直言不讳地告诉记者,"当时投它,看中的是光伏概念,其超导概念,我连研究的兴趣都没有。"

另一位曾于2008年赴南通综艺股份总部调研超导事项进展,但未获确切消息而果断放弃的深圳私募人士也告诉记者,"看不到收益,我就不守仓了,后来公司推出了太阳能项目后,我也没太关注。"

在2010年12月9日的一份研究报告中,广发证券研究员惠毓伦重提超导概念, 并不惜用近3500字篇幅对超导技术进行"科普"。研究报告冠以《高温超导项目进展顺利有望进入规模化应用阶段》为名。这是近三年来,唯一一份基于看好超导项目而看高综艺股份股价的研究报告。

2007年,天相投顾曾判断,综艺股份的超导进程已经进入了型号研制阶段,2008、2009年的销售收入和利润将会有极大的增长。但综艺股份这两年净利润分别只有2684.15万元和3300万元,超导项目的贡献微乎其微。

综艺股份2010年盈利预测

700%

综艺股份在2010年三季报中预计全年净利增长100%以上。2011年1月13日,公司"改口"称,净利润同比增长将为700%左右

3月10日,记者向综艺股份求证获悉,截至目前,综艺股份的超导项目依然没有骄人业绩。目前,公司主攻的方向是军用市场,因涉及军事机密,具体洽谈过程不便透露,但目前公司暂无将超导产品推向民用市场的计划。

光伏融资

综艺股份内部人士透露称,尽管超导项目一直在进展、突破,但公司并无计划将其扶植为第一主业,综艺股份的第一主业在未来一段时间内仍是其2008年刚刚涉足的光伏行业。当然,综艺股份亦从新能源概念中尝足了甜头。

以2008年11月4日综艺股份的盘中最低价4.9元来计,至2011年3月10日收盘,已达23.19元。因公司在2009年实施每10股转增5股的分红方案,其复权价实为34.79元,两年半不到的时间,股价飙升7倍。

凭借着光伏项目, 综艺股份在2009年度顺利实行定向增发再融资,募集资金4.73亿元。超越了其在2000年至2009年10年净利总和的3.73亿元。

涉足新能源后,综艺股份不但成功地在二级市场首次完成巨额再融资,更因"非晶硅薄膜太阳能电池"项目和"高转换率低综合成本薄膜太阳能电池"项目获得南通市通州区科学技术局及财政局的补贴款5025万元,现已全部到账。

2009年,综艺股份再次启动定向增发,投向意大利的光伏电站项目, 方案经调整后, 募资金额被调整为13.77亿元。今年1月27日,该方案获证监会发审委有条件通过。

随着综艺股份的光伏故事越讲越大,机构投资者亦赚得盆满钵满。

2009年12月,华安基金斥资4080万元,以12元/股的价格参与认购综艺股份340万股增发股,锁定期一年。操盘认购综艺股份增发股的为华安基金明星基金经理尚志民,3月10日,本报从尚志民处获知,增发股解禁后,华安已出手。解禁日为2010年12月17日,由于12月17日至今, 综艺股份的股价几乎没有低于20元,以复权价30元来计,尚志民认购的12元的增发价,锁仓一年后,至少赢得了1.5倍的利润。

盈利仍靠投资

综艺股份官方对年净利增长700%的原因解释为:一方面是因旗下系能源相关企业开始稳定运营,电池和海外光伏电站工程获得快速发展,新能源业务收益大幅增加; 另一方面则是公司投资收益较2009年有较大增长所致。

综艺股份2009年年报显示,其控股公司中,综艺光伏亏损320.15万元,综艺超导微利268.10万元,而负责创投业务的江苏省高科技产业投资有限公司,实现利润4342.31万元。

截至2010年中期, 综艺股份控股53.85%的江苏省高科技产业投资有限公司持有红宝丽(002165.SZ)2.67%的股权,持有洋河股份(002304.SZ)1.97%的股权。

2010年12月16日, 洋河股份发生多笔大宗交易,成交价均为228元/股, 共计75万股, 累计成交金额达1.71亿元。卖出方均为综艺股份及其大股东综艺投资所在地的华泰证券南通市姚港路营业部。2月17日,深交所大宗交易平台又有11笔洋河股份交易信息, 这一次的卖出方为华泰证券南京草场门大街营业部。

尽管目前尚不能确定上述卖出洋河股份的主体是否是综艺股份的关联方,但2010年10月29日,综艺股份预计全年净利预增100%以上。2011年1月13日改口预增700%,且有投资收益,不难判定,其间综艺股份有资本运作行为。

因综艺股份2010年1-9月公司已经实现净利7105.27万元, 结合其全年净利预计2.64亿元, 可以推论,公司要在第四季度实现净利1.93亿元。

综艺股份于今年1月4日公告称公司拟将持有的南通兆日微电子有限公司48%的股权作价4980万元,转让给北京神州龙芯集成电路设计有限公司。在此之前,综艺股份已经先行同意其参股49%的神州龙芯增资5000万股,募资2亿元,增资完成后,综艺股份的股权将被稀释至32.67%。市场将上述资本运作解读认为,神州龙芯具备了创业板上市的条件,或将造就综艺股份的又一创投传奇。

可以预见的是,新能源定向增发再融资、超导概念、创投收益,综艺股份在2011年的故事仍将是一幅"综艺大观"。

实际控制人悄然变更 西藏发展涉稀土传闻

本报记者 彭友 上海报道

从8.69元到14元,西藏发展(000752.SZ)的股价走势中只收了4根阴线。这高达61%的涨幅背后,是不绝于耳的即将注入稀土矿的传闻。

"要注入稀土矿的消息传了好一阵子了,虽然上市公司方面口风很紧,但从盘面走势来看,可能并不是无中生有。"成都当地一位市场人士对本报表示。

2010年年底, 西藏发展订购了PCB锤式破碎机,这是破碎矿石的首选机器类型, 或许也是西藏发展进军新领域的信号。

西藏发展(000752)



稀土传闻

2月18日,西藏发展的一纸公告,披露了一个被隐瞒6年的事实——公司实际控制人在2005年就已经发生变更。原公司实际控制人王健,其通过控制西藏光大金联实业有限公司(下称"光大金联")间接控制上市公司。自2005年4月起,公司实际控制人已变更为范志明。公司对于长期隐瞒实际控制人变更这一事实的解释为,出于对西藏地区企业职工稳定的考虑,因此对于控制权变化未及时披露。

根据简历介绍,范志明浙江大学毕业后在中国人民银行总行机关工作,曾选派美国哥伦比亚大学学习,后在赛伯乐创业投资基金担任合伙人。然而,已有调查显示,赛伯乐基金内并无名为"范志明"的员工,赛伯乐基金也没有投资西藏发展的控股股东光大金联。范志明的最近一次公开露面,是在2008年浙江金华召开的一次高新技术项目与风险本钱对接会上,以北京点位投资有限公司董事长的身份出席。

"这个消息出来后就引起了我的注意,无风不起浪,隐藏了6年的秘密为何突然披露出来,后面是不是还会有什么故事?资本市场没有什么事情是独立存在的。"泽晖投资研究总监杨建提出自己的想法说。

今年初,关于西藏发展要注入稀土矿的消息开始在市场上流传。表现到股价上,1月25日股价见底后,该股便开始了一轮凶猛的上涨,不到一个半月的时间,涨幅就高达61%,换手率高达144%。

实际上, 西藏发展开发稀土矿的消息并非毫无征兆。2010年9月30日,淄博博山昌信机械厂在其官方网站发布了一条简短的消息称:近日,昌信机械厂作为山东省唯一一家合格供应商为西藏发展提供破碎机设备,其PCB锤式破碎机被西藏发展选中,成为鲁藏矿山领域的首家合作厂商之一。

资料显示,西藏发展的主营业务是啤酒、藏红花开发、加工及酒店旅游业。其中,由西藏发展、嘉士伯国际有限公司、丹麦发展中国家工业基金会三方共同投资的西藏最大的中外合资企业拉萨啤酒厂,更是业绩不俗。

"西藏发展现有的业务似乎与PCB锤式破碎机关联度不大,公司购买这种设备,很可能就是进军矿产业的信号。"杨建对本报表示。

控股股东减持

在西藏发展一系列蹊跷举动的背后,是控股股东光大金联的疯狂减持。

2010年12月31日, 光大金联在一天之内减持了1290万股西藏发展,之后到今年1月10日,西藏发展一天内发生了6笔大宗交易,累计减持了1318万股,占上市公司总股本的5%。两笔相加,光大金联在不到10天内就累计减持西藏发展2636万股, 占公司总股本10%,累计套现超过2.67亿元。

1月25日,西藏发展再度披露,光大金联于1月21日和1月24日以大宗交易方式分别减持公司股份464万股和656万股。这两笔减持为光大金联带来了9590万元的收入。本次减持后, 光大金联仍持有公司股份4000万股,占公司总股本比例15.17%。

纵观深交所大宗交易平台,从2010年11月15日,到2011年1月25日, 西藏发展的股票一共发生了13笔大宗交易,成交数量为4443万股,涉及金额4.43亿元。上述股份虽然并非都是光大金联所卖,但接盘的交易席位却依然很集中,其中万和证券经纪有限公司成都顺城大街证券营业部出现9次,申银万国证券股份有限公司成都人民北路证券营业部、中国民族证券有限责任公司上海南丹东路证券营业部各出现两次。

与此对应的是,西藏发展的资产腾挪也紧随成行。2010年11月、12月,西藏发展密集公告,旗下成都蜀汉酒店100%股权、西藏银河信息产业有限公司95%股权及西藏藏红花生物科技开发有限公司95%股权将悉数出让,合计交易总价约8522万元。而与此同时,公司将斥资6000万元入股西藏高原之宝牦牛乳业股份有限公司,持有后者约40%的股份。

"很难讲得清楚光大金联接连减持公司股票,一方面可能是需要资金去运作某些项目, 包括传闻中所涉及的稀土等; 另一方面可能是其他方面的资金需要在股价上升阶段持有筹码。" 上海一位不愿具名的私募人士分析说,"可以注意到,光大金联都是通过大宗交易减持的,而非通过二级市场,这意味着是资金有目的地接过去了。"



暂停上市在即 *ST星美谁来拯救

本报记者 彭友 上海报道

*ST星美(000892.SZ)近日披露的2010年年报依然没有给投资者任何惊喜,继2009年亏损440万元后,该公司在2010年又亏损310万元。业绩低迷的背后,一方面是公司的生产经营陷入停顿状态,另一方面则是公司重组没有任何起色。

艰难重组

*ST星美2月25日披露的年报显示, 公司全年实现的营业收入仅为55万元, 归属于上市公司股东的净利润为-310万元。由于连续两年亏损,交易所对公司简称实行退市风险警示,由原来的"ST星美"变为"*ST星美"。

按照当时的重组方案,*ST星美披露拟以3.7元/股增发15.8亿股, 到2010年4月,*ST星美却被告知,因受世博会影响,公司原本拟注入的土地项目,其用地性质及相关用地条件被上海政府方面进行调整。同年6月,星美以规划调整为理由向证监会撤回了重组申请。

3月9日,本报获悉*ST星美目前尚未收到大股东上海鑫以任何关于重组方面的消息,而且亦表示目前情况下大股东没有将所持股权转让出去,*ST星美的重组很可能还是由上海鑫以来操作。但从现在的政策环境来看,短期内要完成重组显然是困难重重。

50万元求生路

*ST星美的年报显示,2010年的资产总额为94.91万元, 负债达到1570.36万元;2009年的资产总额为8.48万元, 负债额为1173.77万元;2008年的资产总额为5.11万元,负债额为729.77万元,2008年到2010年的资产负债率分别达到14271.78%、13837.77%和1654.53%,堪称两市资产负债率最高的公司。统计显示,2010年*ST星美的资产总额为94.91万元,是两市目前为止资产总额最少的公司。

如果今年还不能实现盈利的话,*ST星美就面临暂停上市的风险。通常情况下,自身没有持续经营能力的上市公司会用两种手段来实现报表上的盈利:一种是变卖资产,另一种是获得政府各种名目的补贴。然而,*ST星美目前已没有有价值的资产,而且作为一家港资控股的企业,也难以获得政府层面的资金支持。

于是2010年年底,*ST星美出资50万元,在上海设立了上海星宏商务信息咨询有限公司。但该项资金还是由公司大股东上海鑫以实业有限公司按零利率提供。

徐虹说:"公司现在实现盈利主要就靠上海星宏商务了,在主营业务没有确立的情况下,通过对外投资来实现公司盈利。"根据年报,上海星宏商务主要是提供中介及咨询业务, 去年底的资产规模已经达到89.58万元,净利润26.11万元。然而,这些对于偌大一个上市公司来说,无疑是杯水车薪。

与上市公司体量不相称的,还有*ST星美的员工人数。截至2010年年末,公司仅有7 名员工。

*ST星美董事会给出的信息也很悲观。公司称,2011 年无法预测监管部门何时能重新受理房地产企业的重组申请,公司在现阶段拟通过重大资产重组来完成主营业务重置存在重大不确定性,要解决公司的生存问题,避免因连续三年亏损而被暂停上市,只能通过培养新的业务和利润增长点, 如子公司的中介及咨询业务、母公司的进出口业务、证券投资业务等方式实现2011年的盈利。

与此同时, 立信会计师事务所在审计报告中提出:由于截止报告日星美有关资产重组存在重大不确定性,而公司目前正在开展的业务也还处于起步阶段,尚不能确定是否能给星美带来持续盈利,因此星美持续经营能力尚不确定。

原材料

日钢估值 450 亿 山钢重组难过天价关

本报记者 种昂 济南报道

眼下,山东钢铁集团(下称“山钢”)重组日照钢铁集团(下称“日钢”)到了最后的关头。日钢价值几何,开始成为双方博弈的焦点。近日,记者从相关渠道获悉,中企华资产评估公司已将日钢全部资产与相关业务的价值评估出来,约为 450 亿元。

这一估值对于山钢来说,将是一笔天价巨款;对于未来的重组,似乎也是一个难以逾越的高门槛。

天价估值 重组纠结难清

2 月 28 日,原本是山钢设定的重组日钢最后的期限。然而,时至今日,山钢重组一事仍然杳无音信,原本计划的重组进程又将再次推迟。

表面上看,重组再次推迟的原因与日照市原市长、重组协调小组组长赵效为的去任有关。毕竟,继任者也需要时间调研,熟悉情况。但其中更为关键的问题在于,重组价格究竟是多少,双方始终未能达成一致。

山钢与日钢共同选择了一家双方认可的评估公司——中企华资产评估公司。记者从相关人士口中获悉,目前对于日钢全部资产与相关业务的评估已经结束,评估价值约为 450 亿元。

虽然重组双方对于这一数字均缄默不言,但这一数字将作为下一轮双方重组谈判的基础和博弈的焦点。此前,双方谈判的焦点一直是针对重组资产的范围。

2009 年 9 月 6 日,作为山东最大的国有企业,山钢与民营钢铁企业日钢签署了资产重组合作协议。根据第一份重组协议,山钢仅收购日钢旗下日照钢铁公司、日照型钢公司、日照钢铁轧钢公司、日照钢铁控股集团、日照旭日发电公司、日照京华能源科技发展公司全部固定资产、土地以及债权债务。这几乎是日钢全部核心资产,当时这一部分资产评估值约为 242 亿元。

然而,山钢收购日钢核心资产后,留在董事长杜双华手中的外围及相关资产将大大贬值。在日钢强烈坚持的情况下,最终山钢做出了让步、签署了第二份重组协议,同意一次性整体收购日钢。

一位相关人士透露,中企华这一次的评估范围已涵盖了第一次、242 亿元的核心资产,此外还包括日钢非核心资产以及相关辅助业务。

事实上,如果不是日钢选址阻挡了山东省钢铁产业的整体规划,山钢收购意愿强烈,作为民企的日钢显然不愿意被吞并。在杜双华手中,日钢是最为赚钱的“钢铁印钞机”。凭借着日钢,杜双华一度登上了“第二富豪”的宝座。

2010 年日钢全年完成钢产量 1236 万吨,实现销售收入 453 亿元,利润 45 亿元、上缴税金 31 亿元。如果按照日钢 45 亿元的利润,整体资产 450 亿的估值,山钢重组日钢收回投资的时间约为 10 年。

不过,支付数百亿现金对于山钢来说,似乎并非易事。截至 2010 年 9 月 30 日,山钢总资产为 1208.1 亿元,负债合计 844.39 亿元,所有者权益 363.71 亿元,货币资金为 141.88 亿元。2009 年山钢利润仅有 15 亿元。好在山钢有着工行、农行等金融机构上千亿资金的银行授信可用。

而山东省政府的一位高管对记者表示,山东省政府欲在日照投建精品钢铁基地,已被写入山东“十二五”规划。日钢的产能相对落后,精品钢铁基地建成前,势必淘汰相当一部分产能。

有业内人士指出,450 亿,只是评估公司给出的评估价值,最终重组的价格,甚至是重组资产的范围,还要看山钢与日钢在谈判桌上博弈的情况。

杜双华转战营口

如果杜双华失去日钢将转向何方,一直是个谜,但杜近来的举动却似乎给出了答案。

也许是命运的安排,杜双华一方面在日照,遭遇到国企的重组;另一方面,却已在营口开始托管另一家国企——五矿集团旗下营口中板有限责任公司(下称“营口中板”)。

营口中板是一家有 30 余年中厚板生产历史的钢铁企业,中厚板产能达到 300 万吨。然而,在金融危机后,营口中板亏损至今,一直未能扭转局面。

根据五矿发展的公告称:董事会同意本公司与日照钢铁、旭阳控股有限公司签署《合作框架协议》,就本公司控股子公司的管理及重组等事项开展合作。目前,日照钢铁已经先行派人进驻、予以托管。

据营口中板一位管理人士告诉记者,此前企业曾考察过多个企业,之所以最后确定日钢,还是看中了日钢内部的管理水平和企业运营的效率。

而营口中板对于杜双华来说,在国家基本不批新建产能的情况下,则意味着可以另起炉灶的“一次重大机遇”。

在营口中板的讲话中,杜双华不无感慨地说道,“国企与民企的合作不应该是非此即彼,更不是水火不容的。国企有国企的优势,民营有民营的特色,在现时活跃的市场经济体制下,完全可以通过一种新模式来实现两者并轨对接、优势互补。”

事实上,营口中板与日钢颇有相似之处。二者同属临海城市,有着铁矿石、钢铁运输上的天然便利。当初,日照钢铁就是凭着这一优势,每吨钢可剩下 200 多元的运费。杜双华也表示,“营口中板厂具有与日钢相比美的地理区位优势,有比日钢更先进的装备设施”。

2010 年,日钢公司全部人员包括工资奖金人均年收入超过 6 万元。这样的薪金水平,不管是在当地还是附近的同行企业都排在了前位。杜双华在营口中板曾表示,营板厂从 3 月 1 日开始首先从工资与日钢看齐,4 月 1 日开始对产经技术指标,到 7 月 10 日进行全面情况总结比对。

而托管是为了收购营口中板做前期铺垫。如果未来山钢与日钢顺利重组,杜双华就能以卖日钢的资金收购营口中板。可以预见的是,一家是由民企演变成的国企、一家是由国企转化而来的民企,势必成为业界相提并论的竞争对手。



香港科大EMBA–中英双语课程

世界级的学术实力 香港科大商学院研究实力世界前10、亚洲前茅;
世界级的教授团队 140名全职教授,国际化程度全球前3;
世界级的权威排名 凯洛格-香港科大EMBA课程,连续六年排名世界前3;香港科大MBA课程连续两年世界前10;
世界级的教学环境 依山傍水的校园,浓郁的学术气息,顶尖的教学设施;
世界级的课程设置 共16个模块,参考欧美教学体系标准,并融合香港科大中西合璧的教学特点;
世界级的课程管理 秉承香港科大严谨治学理念,学员广泛来自于两岸三地10几个省市及不同行业。
(以上排名均出自英国《金融时报》)

每年仅招一班,培育世界级的管理精英

课程详情敬请垂询
香港科大商学院北京及上海办事处
联系人:许老师 | 电话:(010) 5830 2106 1391 0581 720 | 电邮:junxu@ust.hk | 网址:www.bm.ust.hk/ustemba
* 教材均为中英双语,英文教授配中文现场翻译

原材料



“十二五”期间,武钢海外矿产基地一旦规模化产出,便会将其包装上市以减少集团的支出 CFP/ 供图

“非钢”比重将提至 3 成 武钢谋五年内矿产上市

本报记者 万晓晓 上海报道

武钢正在寻求新的利润增长点。据武钢集团总经理邓崎琳介绍,“十二五”期间,武钢将非钢产业比重从目前的 10%提至 30%,且海外矿产基地一旦规模化产出,便会将其包装上市,以减少集团的支出。

按照规划,武钢在五年内钢铁主业营业收入将达 2500 亿元以上,相关产业收入达 1100 亿元以上,并计划整体上市事宜,重组整合产业交通、机械、运输等业务。

30%非钢业务

“海外矿业和高新产业的规模,在五年内,将超过武钢的钢铁主业。”邓崎琳称,公司将培育新的经济增长点,在“十二五”期间,武钢的转变路径为从“一业为主”向“一业特强、适度多元化转变”。“我们不是把这部分(非钢产业)当副业来做,而是相关产业必须作为新的利润增长点”,邓崎琳强调。

未来,武钢将再以成立合资公司的方式进入新兴产业,并寻求控股权,且合资公司中,武钢要保证最低 50%的持股。

邓崎琳认为,武钢发展钢铁相关优势产业和战略性新兴产业,可以充分发挥钢铁企业具有资源、技术、资金密集的特点,是符合行业趋势的。他举例,目前,日本新日铁非钢业务收入占总收入的 35%,印度塔塔集团更是占到了 40%。

武钢的非钢业务,集中在高新技术、钢材深加工、国际贸易、矿产资源开发等六大产业集群。其中,在武钢的高新技术产业园里,又涵括了工业自动化、环保、新能源、新材料等多个项目。邓崎琳指出,目前,国外先进钢铁企业都延长了资源链,开辟新的经济增长点来补充企业的利润源。

现在,铁矿石长协定价机制已不存在,国产矿石短期内也难以满足国内钢企需求,未来 5–10 年,中国铁矿石供应紧张局面暂不能缓解。在邓崎琳看来,增加海外权益矿投资,以及逐步增加国产矿产量已刻不容缓。目前,武钢的铁矿石自给率约占集团总需求的 20%。

事实上,铁矿石涨价和钢铁市场供大于求的局面,是钢铁企业最大的经营压力。去年,中国钢铁行业平均销售利润率仅 2.91%,低于全国工业行业平均利润水平。其中,武钢的主业利润率也不超过 3%。

因此,在非钢业务中,铁矿石是武钢投入的重头戏。武钢希望在未来五年,能通过海外铁矿石的投资,实现铁矿石的自给自足。2009 年以来,武钢共投资了 8 个海外铁矿石项目。与此同时,武钢还在就入股澳矿一事与力拓竞争。去年,武钢与澳洲矿商 Riversdale 签署备忘录,拟以 10 美元/股认购后者 8%股权。同年 12 月,力拓也提出以 16 美元/股价格,拟出资约 39 亿澳元全资收购 Riversdale 公司。今年 1 月,Riversdale 表示,暂停与武钢的谈判而考虑力拓的收购。2 月下旬,力拓提出将上述收购要约期限延至 3 月 18 日。

上市计划

据悉,武钢在海外投资开发的 8 个矿山项目,预计五年内实现投产,武钢将获得的权益矿总量达 200 亿–300 亿吨。根据武钢集团“十二五”规划,公司将依托海外项目,形成全球战略框架,通过实业投资,谋求香港及海外上市。

“武钢海外矿产基地一旦能够规模化产出,公司就会将其包装上市,这样,未来这些矿区的建设投入,就无需完全依靠武钢出资了。”3 月 7 日,邓崎琳表示,公司正在抓紧建设开发海外矿产基地。

此前,武钢已在香港成立国际资源开发投资公司,作为武钢海外投融资平台。武钢目前开展合资合作的海外项目共有 31 个,其中包括铁矿、海外贸易、煤矿、钢铁生产等。邓崎琳还表示,除铁矿外,武钢还将介入煤炭产业,并将按国家要求将富余产能转到国外市场。

据悉,武钢已打算在巴西建厂,取其铁矿石资源丰富、物流成本较低和需求市场较大。巴西政府已承诺提供基础物流条件。武钢还计划 5 年内建立 10 个加工基地,其中多数在国内,国外则采取收购或合资的形式。

> “十二五”期间,武钢的转变路径为从“一业为主”向“一业特强、适度多元化转变”,非钢产业当副业做,而是作为新的利润增长点

另在主营的钢铁业务上,由于近年武钢加快与国内钢企重组,2010 年,武钢产钢规模达 4000 万吨,预计“十二五”期末,产钢规模将达 6000 万吨。武钢的目标是,“最终形成三到五家 5000 万–8000 万的钢铁厂”。

不过目前,武钢的广西防城港钢铁基地项目仍待有关部门最后批复。若今年再拿不到批复,所涉及的土地和环评将到期。按此前计划,该项目应在今年上半年第一条生产线建成投产,明年全面竣工投产。

相关报道

武钢邓崎琳:央企应采取高管高薪

本报记者 万晓晓 上海报道

“我们一年税后工资 40 多万,你会信吗?美国 GE 那些大公司多是几千万美金的。”两会期间,全国人大代表、武钢集团总经理邓崎琳提出,随着中国市场经济不断发展和完善,企业职工的收入不断增加,应按经济规律走市场化、国际化的道路,采取高管高薪。

邓崎琳认为,“中国央企高管的工资薪酬水平和同类岗位相比低得多。”据国资委数据显示,2010 年央企上缴税金 1.4 万亿元,超过了全国税收的 1/6。

“央企绩效提高不能说因为垄断。”邓崎琳在接受媒体采访时曾指出,央企所处的行业可能在资源、市场上占有优势,但不能说是自然垄断,是因为都是国民经济的支柱型产业。


邓崎琳 CFP/ 供图

“中石油、中石化不是垄断,他们的价格并不是随便定的,是经过听证会来定价的。”邓崎琳认为,国企有沉重的不能推向社会的包袱,是通过非常艰难的过程才市场化的,这与世界 500 强企业相比,并不在同一个起跑线上。

而观察人士却认为,邓崎琳以美国高管薪酬做参照,并不恰当。美国高管与普通员工薪酬相差逾 200 倍,一些欧洲国家的差距也在 25 倍左右。我国发改委规定,国企高级管理层最高年薪不得超过职工年收入 8 倍。

此外观察人士认为,邓崎琳所参照的美国 GE 公司为私有资本企业,财产属于股东,而央企的财产属于国民,且已经占据较多社会资源。

一份《国有企业的性质表现与改革》报告显示,国有企业职工工资总额远高于社会平均水平,且负担较少的所得税。如 2008 年,国有企业人员薪酬比其他单位高 13.3%,比社会平均水平高 12%。

在邓崎琳“高管高薪”引发的争论之前,舆论就曾因华远集团总裁任志强的 758.17 万元年薪哗然。国家统计局数据显示,2010 年,武钢所在的湖北省,城镇居民平均年收入仅为 1.6 万元。

新能源

英利百亿补短板 “口岸基地”落户天津

本报记者 严凯 北京报道

在天津市宁河现代产业园区一块面积达到500亩的荒凉土地上，未来3年将建成一个世界级的光伏产业基地。

3月11日，英利（天津）光伏产业基地正式奠基。未来3–5年，英利将在该基地建成1GW的光伏完整产业链项目及年产3GW的光伏组件封装项目。

目前，英利有90%以上的产品对外出口，但保定总部基地并不具备港口优势，英利的产品出口欧洲绝大部分需要经过转运到天津港出口。这也被认为是英利的一大短板。

此次投资天津，英利旨在将天津项目打造成公司的口岸基地。该基地建成后，英利能够节省从保定到天津港口的运费。“这能节省一笔很大的费用。”英利副总经理赵志恒说。

> 英利决定将完整产业链引进天津基地，一方面是因为公司已经在海口有了建设经验，另一方面也是为了完成公司“十二五”任务

布局天津

3月6日，英利在其总部召开了“出征‘十二五’”誓师大会。英利董事长苗连生及四位公司高管在大会上鼓励英利的员工去支援天津基地的建设。同时参加此次大会的还有1500名各部门的负责人及员工代表。

英利计划在未来5年内将投资超过100亿元在天津基地内建成1GW（相当于1000兆瓦）的光伏完整产业链项目和年产3GW的光伏组件封装项目。

除了上述两个项目外，英利还将在滨海新区的东疆港保税区内建成一个保税仓储物流基地。此前，英利的计划是在今年4月份启动工程建设。

早在两年前，苗连生就已经开始考虑在出海口建设一个基地。作为河北省内的纳税大户，河北省政府曾想让英利在河北省内的港口投资。“曾经考虑过秦皇岛，但秦皇岛主要是煤炭、铁矿石等大宗商品的进出口中转站。并不符合英利的要求。”赵志恒说。

同时被考虑进来的还有海南省海口市。2010年4月中旬，英利集团和海南省政府正式签订协议，未来3–5年投资110亿元，建设包括光伏产业项目、大容量储能产业项目等重大产业项目的光伏产业基地。

目前，英利海南基地的雏形已经基本建成。赵志恒透露，在投资海南的同时，英利也基本确定了在天津投资建设光伏基地。之所以一直拖到现在才正式开工建设，是因为英利一直在观望天津滨海新区的发展。“滨海新区的发展很快，如今各种配套都起来了，这也有利于基地的建设。”赵志恒说。

口岸基地

在选择海南基地初始，英利原本也只是打算建一个100兆瓦组件封装生产线，投资规模也仅有5000万元，没有打算把完整产业链模式引入海南。

跟海南基地一样，英利一开始也并没有打算把完整产业链搬到天津，只是想把天津打造成一个封装基地，将保定工厂生产的电池在天津基地进行封装出口。

这个基地一开始被苗连生称为“口岸基地”，以支撑英利的产品出口。目前，英利已经打造了包括从多晶硅制备、硅锭、硅片、电池、组件到光伏应用系统的完整产业链条。

中投顾问高级研究员李胜茂称，英利之所以先前将生产基地布局在海口，很重要的一点就是海口是一个港口城市，出口光伏组件产品比较便捷。

“反观英利保定本部基地，目前这里仍然是英利集团的主要生产基地，但是由于保定不是港口城市，所以其光伏组件产品出口需先由保定陆路运输到渤海湾沿岸的港口城市，然后再装船出口，物流成本相对较高。”李胜茂称。

据悉，英利每年的原材料进口和产品出口量中，有超过95%的货柜需要通过天津港入境或发往世界各地。一旦天津口岸基地建成，英利就可以先将比较轻便的晶硅电池片从保定运输到天津，然后再在天津封装成光伏组件，通过海运出口到国外。

业内人士认为，英利在天津建封装项目将为英利节省一大笔开支，并进一步提升英利保定本部基地的竞争力。去年，英利的毛利率达到33.2%，居全行业之首。

目前，英利已经确定了自己的“十二五”目标，即到2015年达到6.5GW。赵志恒透露，事实上公司已经确定要在2014年提前完成目标。“之所以后来又决定将完整产业链引进天津基地，一方面是因为公司已经在海口有了建设经验；另一方面也是为了完成公司‘十二五’任务。”赵志恒说。



制造

命系上海通用 联明机械IPO被否

本报记者 仇子明 上海报道

3月9日证监会发审委2011年第43次会议的结果——上海联明机械股份有限公司（下称“联明机械”）上市首发申请被否，集体出差北京的公司高管团队只能铩羽而归。

本报获悉，该公司上市首发申请被否主要原因包括：公司主业不独立、95%以上的业务依赖上海通用以及独立董事陈忠德“极不独立”、另一名独立董事卢文彬任职资格涉嫌违反财政部有关规定。

依赖通用

据联明机械招股说明（申报稿），该公司2008至2010年对上海通用、通用北盛和通用东岳的合计销售额占总营收的比例分别为97.86%、97.24%和94.56%。其中，通用北盛和通用东岳均为上海通用参股50%的公司。

从一开始，联明机械就几乎是为上海通用而生。1997年，上海汽车（600104）、美国通用各出资50%组建上海通用。1999年起，联明机械的前身联明投资开始为上海通用供应零部件产品，并于同年成为上海通用的冲压零件的一级供应商。联明机械曾表示，“上海通用与供应商采取‘一品一点’的合作模式，即同一零部件仅指定一家供应商开发配套，不再指定其他供应商。”

但事实上，为上海通用提供汽车冲压零部件产品的一级供应商共有11家，包括但不限于交运股份（600676.SH）、上海拖拉机内燃机有限公司、上海赛科利等。其中，上海拖拉机内燃机有限公司的控股股东是上海汽车大股东上汽集团，上海赛科利则为华域汽车（600741）与上海汽车工业香港有限公司合资组建而成，且华域汽车的控股股东也是上汽集团。

由此，联明机械很难在与其竞争对手的竞价中，占据绝对优势。汇添富基金的一位汽车行业投研人士对本报表示，汽车厂商每年都会压低零件厂商的价格，尽管原材料价格上涨，零件厂商会抱团提价，但总体而言，联明机械这样的供应商在议价上不具备绝对的话语权。

不但在客户上过于依赖上海通用，甚至连IPO募资项目，联明机械也近乎为上海通用“量身定制”。

据招股书，联明机械拟发行2000万股，募资2.545亿元投建上海、烟台两个生产基地，以满足上海通用等客户的拓展需求。联明机械表示，募投项目完成后，上海通用在未来新车型开发中将与公司加强合作，给予更多订单。

独董不独

联明机械共三名独立董事，其中一名独立性存疑，一名无任职资格。

独立董事之一陈忠德，1997年4月便在上汽集团任职。1997年至2009年间，陈忠德先后任上汽集团总公司党委副书记、上汽集团董事会董事、上汽集团总公司董事会审计考核委员会主任、上海汽车监事长、上汽集团财务责任有限公司监事长、上海客车制造有限公司监事长、上海小糸车灯有限公司董事长及南方证券股份有限公司监事长，上海汽车行业协会常任副会长。目前陈忠德仍是上海市工业经济联合会副会长、上海企业联合会副会长。

相较于陈忠德独立性不够，联明机械的另一名独立董事卢文彬，则连任职的资格也没有。

2010年12月，财政部党组发布《关于规范财政部工作人员在企业兼职行为的暂行办法》，据该《办法》规定：财政部副处级以上干部均不可在外兼职或担任独立董事职务，已担任的要求在发文起两个月内辞职。该《办法》适用于财政部及其所属单位。

卢文彬现为上海国家会计学院教务部主管、中心主任；上海国家会计学院则为财政部下属的事业单位。记者在上海国家会计学院官方网站的一篇名为《院党委组织观看<全国检察机关惩治和预防渎职侵权罪展览>》的内部通讯文章中看到，该学院将卢文彬归类为“副处级以上干部”。因此，卢文彬已无资格在公司担任独立董事，且需在今年2月之前辞职。

值得一提的是，因上述《办法》的发布，今年1月4日，本在华润三九（000999.SZ）任职独董的刘萍已自行辞职，其身份为财政部所属事业单位中国资产评估协会副会长兼秘书长。

除在联明机械任职独立董事外，卢文彬同时还是科学城（000975.SZ）、中海发展（600026.SH）、上海佳豪（300008.SZ）、双林股份（300100.SZ）4家已上市公司的独立董事，此外还是拟上市公司环旭电子和未上市公司东海证券的独立董事。据证监会规定，一名独立董事最多只能在5家上市公司担任独立董事，以保证其有足够的时间有效履行独董职责。若联明机械、环旭电子双双上市，卢文彬则将“操劳过度”。据公开资料，仅2010年一年，卢文彬在联明机械及上述4家上市公司领取的薪酬便累计达26.41万元。

联明机械共三名独立董事，其中一名独立性存疑，一名无任职资格，但联明机械的保荐人中航证券对此却视而不见。故此，联明机械IPO被否，与中航证券在辅导期并未对公司尽职辅导不无关系。

本报于3月9日致电联明机械证券事务代表杨小姐，试图询问联明机械是否有意调整业务、更换独董以求二次上会，但杨小姐以公司高管均在北京为由未予答复。



人物

宗庆后 2011 三件事:养殖、地产、开矿

本报记者 李丽 姜雷 实习记者 梁辰 北京报道

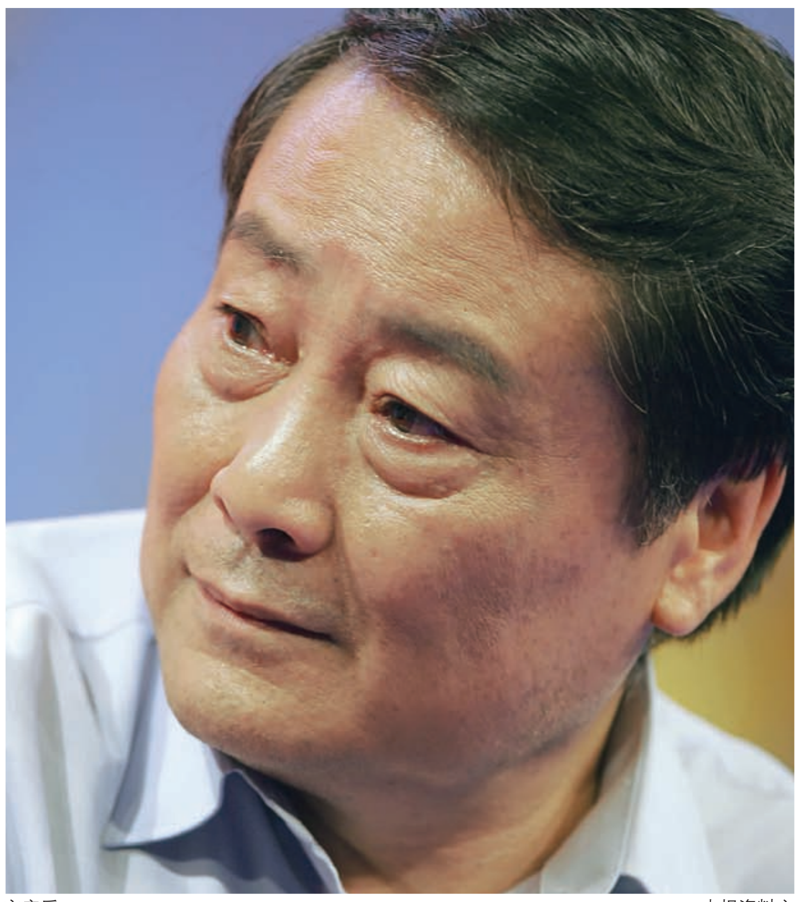
说起宗庆后,很多人都会想到"娃哈哈",这是宗庆后一手创立,并为之付出了一生心血的品牌。在经历与达能相争之后,宗庆后对"娃哈哈"这个品牌的感情更加深厚,而"娃哈哈"这个品牌在饮料行业的影响力也是深入人心。

但是,在 2011 年两会上,作为人大代表的宗庆后言语之间突然显得不安分起来,在他看来,虽然自己已经在饮料行业取得了翘楚的地位,但是不服老的他还是不满足,并从 2010 年起进军其他领域,实现自己多元化的经营。

在宗庆后眼中,企业要想搞多元化的关键似乎主要解决三个问题就好:第一,企业有没有需要;第二,企业有没有能力;第三,企业有没有机会。就目前的娃哈哈来讲,其已经成为中国饮料行业的龙头企业,在全世界排名也能排到第四、第五位,在这一点上宗庆后是十分自豪的。除此之外,近些年来娃哈哈积累的资金、人才等资源也很充裕。宗庆后甚至放言,在"十二五"期间,每年将有上百亿的资金涌入。他认为,娃哈哈实现多元化的能力已经显而易见。

除了能力,宗庆后也认为娃哈哈已经有了多元化的需要。2010 年,他曾做出一个三年规划,大致是要实现千亿级企业的目标。不过,这个目标如果光立足于现有产业可能很难实现,但是如果进行多元化经营则会很快实现。据悉,截止到去年,娃哈哈产值已经达到了 550 亿。

有了能力和需要,如何创造多元化的机会,是宗庆后所要面临的最重要的问题。


宗庆后 本报资料室

2011 年,宗庆后言语之间突然显得不安分起来,宗庆后认为企业已经有了多元化的需要,这一年正是他大干一场的重要年份

涉足养殖业

在外人眼里,宗庆后是一个非常有主见的人,而且对于娃哈哈的市场战略,基本上都是依靠他的判断。宗庆后是做市场出身,他非常自信自己对市场的把握,绝对不会相信所谓的市场调查公司和咨询公司。即便是请了咨询公司,宗庆后也仅仅是听取对自己战略的执行计划,而非决策计划。

与宗庆后合作过的著名营销专家李志起介绍说,在与娃哈哈的合作时,大的战略都是宗庆后来拍板决定,只是具体的细节会咨询他们的意见。

而涉足养牛业,这就是宗庆后自己做市场调查后所做出的一项重要决定。据了解,在考察欧洲养牛业后,宗庆后发现在国内农民养牛的产奶量仅为 3 到 4 吨,这远远达不到欧洲 12 到 15 吨的标准,这还不算上供应商对娃哈哈的制约和奶源质量安全。这让他清醒地意识到,仅靠农民很难做到职业化养牛,因此亲自涉足养牛业就被提上了讨论日程。

在宗庆后看来,一旦娃哈哈拥有了自己的奶源供应,这无疑将大大提高其奶源的质量,降低娃哈哈来自上游的压力。

据宗庆后介绍,娃哈哈目前年消耗奶粉 120 万吨,大约是 20 万头奶牛的年产量。目前娃哈哈已在新疆石河子与新疆建设兵团农八师合作养了 5000 头奶牛。之所以选择新疆,主要是看中了当地的自然条件,"那里的饲料苜蓿是最好的。"宗庆后介绍说。接下去娃哈哈还准备在新疆阿克苏、奎屯等地养奶牛,宗庆后觉得一方面可以为娃哈哈提供可靠的原料,同时中国现在的牛奶需求很大,娃哈哈有可能会涉及婴幼儿奶粉,而涉足养殖业正好可以为娃哈哈的这一新业务做好充分的奶源准备。

据了解,目前娃哈哈集团销售的奶粉是委托荷兰厂商贴牌生产的原装进口奶粉,但不排除今后在中国分装的可能,娃哈哈集团将这些原装进口的婴幼儿奶粉取名为"爱迪生"品牌,定位为中高端,目前仅在中国少数地方试销。

进军地产

除了去上游找利润,宗庆后对渠道的"盘剥"也非常不满。

对于下游经销商,这些年来国外超市欺压供货商的案例时有发生,拖欠供货商的货款也直接给娃哈哈的资金链造成了影响。除此之外,创建自己的销售终端可以控制零售渠道,减少中间环节的成本。因为,其通过销售产品获得的盈利远没有渠道上获得的多,这一现象在一些大型超市尤为明显。宗庆后认为产品最终是要通过零售商卖到消费者手中,就连经销商也不能做到,因此如果娃哈哈自己来做这个零售商,将对成本的降低很有意义。

所以强势的宗庆后果断决定组建自己的调研团队,准备直接进入终端市场,以期改变现状。他对于娃哈哈品牌和信誉的自信,以及长期与经销商的博弈,是他发展自己的终端市场的重要筹码。 下转 31 版

人物

海尔杨绵绵:发展是企业首要责任

本报记者 庞丽静 青岛报道

"社会责任无疑是未来企业最具挑战性的'硬指标',同时也是展示企业最具竞争力的一个方面。企业需要利润,但不能'唯利是图'。"全国人大代表、海尔集团有限公司总裁杨绵绵在两会期间表达了上述观点,他强调发展是企业的首要责任。

经济观察报:今年的两会你谈到哪些问题?具体就哪些问题提出了建议?

杨绵绵:我今年的建议主要是五方面:关于加快中国数字电视标准实施并加强海外推广政府支持的建议、关于持续推进以企业为主体的标准化工作机制的建议、关于加强政府和行业协会应对国际贸易保护政策的建议、关于建立知识产权许可反垄断立法和司法调查的建议、关于政府办公楼采用磁悬浮空调政府支持的建议。


杨绵绵 CFP/ 供图

经济观察报:对于企业职工,如何能够更好地实现对职工的社会责任?

杨绵绵:发展是企业的首要责任。海尔创业于 1984 年,前身是一家资不抵债的集体小厂,工人好几个月发不出工资,濒临破产。企业在这个时候自身难保,反而是社会的一个包袱。

26 年来,海尔从无到有,从小到大,从弱到强,从国内到国外,持续发展到今天,全球员工已经从当时的不到 600 人发展到 7 万人,从一年只有 148 万收入发展到去年全球营业额 1357 亿元,从亏空发展到利税超过 100 亿元。

经济观察报:企业需要利润,但不能"唯利是图",那么如何兼顾利润与社会责任?

杨绵绵:也许有的企业认为,做企业主要有利润就行,至于是不是有品牌不重要。但海尔不这么想,一个强大的国家背后是一大批全球化的品牌支撑。创全球化品牌的理想一直激励着我们。

企业需要利润,但不能"唯利是图";企业需要增长,但要在社会和谐、环境友好中迈进。

短期来看,企业为履行社会责任需要扩大支出,比如解决就业、改善环境、保护资源、投身公益。这正像设备更新、技术进步、职工涨薪等支出一样,必要的投入会带来新的产出。

但长期看,企业的投入推动了经济的发展、社会的进步,创造了更多的资源,对社会做出了贡献,会使企业发展外部环境更好,会使内部凝聚力更强,企业的竞争力和社会价值将得到更广泛的认同。基于此,企业也能够获得更为广阔的发展空间,创造更大的价值。

经济观察报:海尔目前正在做的事情是什么?下一步还将怎么做?

杨绵绵:我们国家需要更多的品牌走出去,而不只是产品走出去。

互联网的发展对企业创品牌既是机遇也是挑战,企业需要从传统发展模式转变到适应互联网时代的商业模式。

海尔正在探索的就是人单合一双赢的模式。去年,海尔的利润增幅是销售收入增幅的 8 倍,人单合一双赢的模式起到了关键作用。



科技



联想乐 Pad 价格劫

本报记者 王然 北京报道

3 月底，联想乐 Pad 即将上市，就在乐 Pad 上市的前夕，苹果的 iPad 2 来了，iPad 2 不但更薄、更快，且起步价只要 499 美元，这是苹果历史上第一次用价格手段打市场。

联想集团 CEO 杨元庆至今没有对外透露乐 Pad 的价格。但是根据联想集团此前公告的信息显示，乐 Pad 售价定为 3499 元人民币起，折合约 520 美元。

在与国外品牌的竞争中，价格素来都是国产品牌的最佳利器，在 PC 时代竞争中，联想就屡次以价格优势打过胜仗。

这一次，联想乐 Pad 遭遇了价格劫杀。

苹果的成本阶梯

就在 iPad 2 发布的前一天，华尔街对苹果并不看好，这个在配置上更高的产品在技术上并没有什么实质突破，而且新的产品意味着更高的价格。然而，当苹果公司创始人乔布斯手拿 iPad2 时，宣布了一个令人惊叹的价格数字——499 美元。

相比于第一代 iPad，iPad 2 薄了 33%，速度快了两倍，配备了前后双摄像头，显示芯片性能则提升 9 倍，配备了全新的软件，待机时间同样长达 10 个小时，但是售价只要 499 美元。

“一个平板电脑大约有 400 多个元器件，成本就接近 499 美元。”移动互联网产业联盟秘书长李易说。但是 iPad 不一样。iPad 和 iPhone 大多采用相同的元器件，苹果的独家和大量采购令其成本是竞争对手的一半。

苹果目前掌握着全球 60%以上的电容式触摸屏产能——iPad 的触摸屏主要由台湾厂商宸鸿和胜华两家企业生产，它们的产品大部分被苹果承包下来。

有消息称，苹果目前正在跟三星电子洽谈购买约 78 亿美元的零组件，咨询机构 IDC 的台湾地区资深产业分析师严兰欣认为，如果苹果预订了三星零组件的年度产能，可能会导致行业缺货。

苹果对上游供应商的垄断和控制给行业设立了高门槛。

联想乐 Pad 要想在硬件上与 iPad 抗衡，在某些元器件上必然躲不开一流的供应商。并且，联想还会付出更高的成本代价。

苹果向来不是为大众所有，其只针对高端、时尚的用户，注定了它的高价格，然而此次 iPad 2 首次采用低价策略，甚至比其他 Pad 产品还要低，“以前国产品牌最佳利器就是价格，这注定国产品牌在起跳上就失败了。”李易说。

生存空间

不只是 iPad，凡是加上苹果标签的产品，总是迅速招惹一群粉丝的追随，粉丝追捧的不仅是苹果的产品，更是对乔布斯的信仰。因此，乔布斯的身体和股价总是捆绑在一起的。

> 苹果目前掌握着全球 60%以上的电容式触摸屏产能，iPad 和 i-Phone 大多采用相同的元器件，苹果的独家和大量采购令其成本是竞争对手的一半

iSuppli 统计的数据显示，iPad 占据了 83%的市场份额，2010 年销售 1290 万台。暂且将数据搁置一边，稍稍留意身边的人，手握平板电脑，舍苹果其谁？

苹果向供应商提出 2011 年 iPad 系列总出货在 4000 万台目标。

这引起了国内平板电脑厂商的恐慌，国内一些知名厂商甚至用被苹果“断了路”来形容目前的感受。

而此时，肩负着联想移动互联网战略的乐 Pad 即将推出，“我们现在缺的就是他们的全球品牌影响力和知名度。当然，在这个品牌知名度的后面，就是更多的厂商开发的更多的应用。”杨元庆如此评价 iPad。

联想集团移动互联和数字家庭业务集团总裁刘军表示，乐 Pad 最大的特点是搭配了配套产品，加上扩展槽 U1 Hybrid 即可变身成为普通笔记本电脑 U1；而且乐 Pad 采用 Android 系统，扩展槽则采用 Windows 7，可以同时满足消费者娱乐和办公的不同需求。此外，乐 Pad 还针对中国市场增加了许多本土化的设计与应用，如支持摄像头、支持 USB 接口、支持 FLASH、支持多媒体格式等等。

乐 Pad 加入键盘设计解决了很多 iPad 用户出差手拿两个本（笔记本和平板电脑）的尴尬。

不过，“定位之父” 艾·里斯认为，品牌名“乐 Phone”和“乐 Pad”名字本身很聪明，但它们在顾客的心智中造成了错误的印象。使用这两个品牌名，联想就将自己与一个认知锁定在一起，那就是它的智能手机和平板电脑都是苹果公司 iPhone 和 iPad 这两个产品的“仿造品”。对于一个第二或第三品牌来说，这永远都不是好战略。

苹果公司已经在智能手机这个品类中建立了强大的领先者地位，因此，艾·里斯建议联想应该做的不是赶超或模仿苹果公司，而是研发一个“不同”的产品

“正面竞争赢的几率很小。”李易分析认为，国内品牌可以专攻 99 美元以下产品，抢占儿童和老人市场，或者进入餐饮、医院和交通等行业市场。

科技

佳能：进城易下乡难

本报记者 闫薇 北京报道

过去六年，佳能(中国)有限公司总裁兼首席执行官小泽秀树从来没有像现在这样，如此坚定地要走中国乡村之路。2011 年，佳能中国定下新目标：和中国 13 亿人进行沟通，其中包括向人口超过百万以上的 270 多个城市的渠道下沉。

这并不是佳能第一次提出下乡计划，早在 2008 年 1 月，佳能就决心下沉到二、三线渠道，但是发现电脑城的店主们对佳能所能提供的价格和付款方式根本不能接受。此计划一再推迟搁置至今。

此次，佳能想要拿下乡村市场，不仅要在产品战略上做出改变，更要在市场营销策略和渠道策略上做大胆尝试。

下乡的教训

按照佳能的设想，要在 2017 年实现 100 亿美元的销售目标，是 2007 年销售额的 10 倍，这显然需要更大的市场容量。为实现这个目标，早在 2008 年 1 月，佳能就定下了走向二、三线城市的战略目标。

当佳能走出北上广深，走向过去没有涉足的地级市时，却发现渠道零售商们对佳能所能提供的价格和付款方式不能接受。

在对价格更为敏感的二、三线市场，电脑城往往集中着上百家规模不大、资金实力也欠雄厚的小型店铺。其商品呈现出了价格梯队明显、品牌齐全的特点，可以满足购物者货比三家的要求。

在 2008 年以前，佳能把这类市场交给了大经销商。他们通常采用先货后款、高折扣的进货价格。这对于彼此熟稔、人际圈子较小的小城市来说，更为小店主所接受。而佳能只和大经销商打交道的方式坚持先款后货；由于小业主进货数量少，从佳能直接拿货价比大经销商处还要高一些。

这一次，由于佳能过于保守的价格策略和无法控制的基层经销商未能成功。

通过这次试水，也让小泽秀树体会到中国之大和下乡之难：“中国的城市，除了大城市还有二三级、四五六级城市，要把我们的沟通做到每一级城市，这个也是很不容易的。我听说中国百万人口以上规模的城市已经达到 270 个以上，每个城市都开展相应的一些活动这确实是一件很费时间、精力和金钱的事。”“跟中国 13 亿人沟通，今年年底肯定不可能完成，从时间上来说，今后我们一直要持续地跟中国 13 亿人口有一个接触点。”

此时，佳能已意识到，依靠自身力量铺设一张覆盖全国乡镇的大网是实现既定目标必由之路。而对于大经销商既需协助又不能倚赖。

“今年在厦门、哈尔滨等地还会增加新的分支机构。我们的人员通过这些分支机构，渗透到三、四、五级城市，现在我们已经开始不断地有人员出差，用出差这种方式，去建立一些接触和渠道，所以我们今后发展方向重心可能是全国网络建设。”小泽秀树说，“2011 年全国网络建设是发展重心。目前，佳能在中国有分支机构、分公司办事处一共 19 家，在全中国，有 13 家快修中心和 8 家快捷服务站。佳能正在通过这些分支机构，不断地渗透到三、四、五级城市，建立和接触新的销售渠道。”

这意味着，佳能若想要加大对于二、三级市场的营销投入，必须增加当地经销商的数量，同时要增配公司的销售支持人员，由此必将产生更多的成本。

对此目标，佳能日本总公司决定以放弃分红来支持。

高速难题

小泽秀树表示，2011 年，佳能中国要保证销售额 30%的增长率。这个数字的选择，基于 2010 年佳能中国 40%的增长率，远超之前锁定的 25%。

这并不代表着这家公司没有烦恼。

随着小型数码相机普及和手机相机功能的升级，通过性价比来取胜的方式过时了。佳能和尼康在一级市场的占有率已经接近饱和，仅靠高性价比将难以维持 30%的增长率。

佳能必须面对数码产品的定律：不断降价。与 2009 年相比，2010 年数码相机市场价格月均下降 10%以上。小泽秀树说，追求相机功能全而强，价格不高，是佳能的基本方针。

过去六年中国一线城市消费者的购买习惯让小泽秀树感到庆幸。他说，“中国消费者的消费意识和美国消费者不一样。有的时候我们相机越降价，反而没有人买。”根据统计，中国消费者按人均来说，买相机的时候花费单价比美国还高 100 美元。在佳能过去的经验里，一般专业单反相机有相对来说很便宜的，也有价格相对高一点的，越是价格贵的反而卖得更好。

无论是专业还是消费级数码相机行业，都已经不再是一个完全靠新技术取胜的行业。多年来，佳能对其产品的定位一直遵循中档定价、高档技术的原则。

想要维持相对平衡的增长率，佳能对内部的要求始终包括：不断地削减成本。在全世界市场上，佳能都在追求这样一个目标：用最少的钱做最多的事。佳能公司老板御手洗富士夫曾要求生产和研发部门“哪怕较原价格降低 1 日元，也要千方百计降低生产成本”。

尽管如此，如何争取更大范围的消费者仍是佳能完成既定目标的关键。

化工

万昌科技剧毒项目争议

本报记者 种昂 淄博、济南报道

对于淄博万昌科技股份有限公司”(下称“万昌科技”)来说，3 月 4 日原本是大喜的日子，企业新股发行通过证监会的审批。但没想到的是，万昌科技也因此陷入了一场争论。

环保争议

若非上市，本属冷门的万昌科技也许不会呈现在公众面前。

万昌科技位于山东淄博，于 2000 年 1 月 18 日成立，注册资本 8120 万元，主要产品原甲酸三甲酯、原甲酸三乙酯广泛用于农药、医药的合成，其生产规模、销售量在国内市场占有率位居第一位。

按照其招股说明书，企业募集资金后将使上述两种产品的产能从 0.9 万吨/年增加到 2.2 万吨/年。而据中国化工信息中心统计，2009 年原甲酸三甲酯的全球消费量是 2.02 万吨。如果项目建成达产，就产能而言万昌科技在全球将成为绝对的领先者。而在万昌科技扩产的同时，国外厂商却呈现出减产、停产的现象。德国赢创德固赛公司(下称“德固赛”)曾是全球最大的原甲酸三甲酯和原甲酸三乙酯生产企业，2007 年其已基本停产。2003 年以前，全球的原甲酸三甲酯和原甲酸三乙酯中间体产能集中于德国、美国、日本和中国台湾地区，数量颇为庞大，但这些企业在 2005 年以后都陆续停产或转产。

> 出于环保、成本考虑，国际农、医药巨头开始建厂发展中国家或停产转采购。中国现正扮演世界加工厂角色，这些产能应大量承接还是舍弃，值得深思

目前，境外生产上述产品的企业仅有 4 家，它们在整体产能规模上也在不断缩减。

虽然募集资产准备扩产的两种产品本身不具毒性，但作为原料的氢氰酸却属剧毒，整个生产过程含有巨大的危险，对安全性要求极高。工厂附近的居民也纷纷表示担忧。万昌科技位于淄博张店区朝阳路，工厂东西一公里内分布着村庄、住宅区。一位在此居住的赵先生称，这家企业尽管以前未曾发生过事故，但每当想到周边存在剧毒化工厂就会心存忧虑，他认为，此次万昌科技招股说明书所提及的，产能扩大也变相的提高了危险的几率。

事实上，重化工项目因为社会争议过大，被叫停的案例屡见不鲜。2007 年，国际巨头杜邦就计划在山东东营 10 亿美元投建一个 20 万吨产能的钛白粉工厂。尽管该项目已通过环保部环评，但却因社会舆论反响较大搁置至今。

潜在的风险

对于万昌科技引发的环保质疑，淄博张店区安监局局长高明水告诉本报，万昌科技使用的原料氢氰酸，属于国家化工类三级重大危险源，生产过程含有潜在的风险。目前企业安装了视频监控系统，确保安监局可以实时监控。高明水表示，一般来说，全国 95%以上的此类事故都是由操作不当引发的。企业的正常运转不会对外界造成影响。

“现在，一说是建化工项目，都会联想到高污染、高毒性。”万昌科技董事长高庆昌说。

高庆昌表示，万昌使用的氢氰酸确属剧毒化工原料，但却是来源于附近中石化齐鲁分公司氢氰酸废气。这些废气因其毒性，国家不允许运输，以往一烧了之。而万昌将其通过管道运至企业再循环利用。这一工艺正是万昌迅速崛起的优势所在。但有精细化工业内人士表示，万昌所称的优势工艺技术最早源于美国，且这一技术并不改变工艺流程的本质，只是原料获取上的存在差异。

原甲酸三甲酯和原甲酸三乙酯原是德固赛公司初创，当初国内企业完全依赖进口时，价格每吨高达 30 万元，实现国产化后降为 8 万元/吨。万昌科技 2000 年投产后，价格已至 2 万多元/吨。2002 年，德固赛公司，曾与高庆昌在上海一次会议上碰面，表达过控股 51%的愿望，但后来并未达成合作。

高庆昌认为，国内的人工成本低，仅是德国的十分之一，在加上有独特工艺，治污成本也减少了，因此，并不存在转移国外落后的产能之说。且据 CNCIC 预测，未来五年，随着我国农药、医药等市场需求的增长，原甲酸三甲酯、原甲酸三乙酯等中间体产品需求将有超 10%以上的增长速度，产业发展利润空间很大。

中国化工网的一位分析师认为，近年来，出于环保压力、成本控制等因素的考虑，国际大型农药、医药巨头纷纷调整策略，有的到发展中国家投资建厂，有的干脆关停中间体生产装置进行全球采购。而现阶段的中国正扮演了世界加工厂的角色。而这些产能是应大量承接还是彻底舍弃，确实值得深思。

该分析师也同时指出，近些年对于化工项目的投建，外界往往一概简单的贴上高污染、高耗能的标签。事实上，每个化工项目的情况都不同，情况要复杂的多，并不能一概而论。

宗庆后 2011 三件事：养殖、地产、开矿

上接 30 版

宗庆后的目标是在二、三线城市直接进入，建设自己的销售网络，而下一步则将通过经销商抢占乡、镇级市场，实现“最后一公里”的到达。

宗庆后准备开办超市或商业中心，仍以娃哈哈作为品牌。至于租地还是买房，在宗庆后心里，这是一笔明白账：买场地建房比较划算。在宗庆后看来，如果租房子的话，每年租金上涨会使自己控制不住成本，而最终会转嫁给供应商和消费者。如果购买的话，就和目前市场上已有的同行业者有一个明显的竞争力，毕竟娃哈哈对现有零售业来说是一个“晚辈”。

针对外界对娃哈哈能否管控得了现代化商业中心这样庞大销售网络的质疑，宗庆后乐观地认为做超市要比做工厂容易，因为做工厂其所需要的设备和技术比较复杂。

在公开场合，宗庆后曾表示将在短期内建成 100 家超市，他期望在这些试点成功后，能够复制经营模式，快速建立他所期望看到的营销网络。100 家超市在他眼中只是一个目前短期的目标，在今后他期望可以有 6000 多家经销商，在二、三级城市更是遍布上万家。据宗庆后透露，目前已经有企业与其洽谈合作中。

投资矿业

宗庆后的“野心”绝不仅限于向自己产业的上下游进行延伸，他已经将触角伸向与之毫无相关的矿产业。

早在 2005 年，宗庆后就表示，他和助手曾经应邀对印尼的矿山、油田进行考察，历时一周的考察让宗庆后对新能源“动情”。但后来因为担心政治因素而放弃合作。宗庆后认为，海外投资油气田的政策风险、资金风险、市场风险都有，但同时也前景诱人。

实际上，宗庆后曾亲赴菲律宾考察过。宗庆后在北京的一次媒体见面会上透露，在菲律宾方面的邀请下，2009 年他亲自前往当地考察。他表示，菲律宾当地的火山地质多，矿产非常丰富。而矿产是中国的紧缺资源，政府也鼓励企业在海外投资矿产。“菲律宾矿产非常丰富，娃哈哈希望进入多元化的发展阶段。”除此之外，宗庆后还在澳大利亚寻找开发矿业的机会，甚至表示：“矿业合作事宜将更多地把注意力放在缺乏资金的小型矿产公司上。”

目前，娃哈哈正与一家香港企业合作投资矿产，这一产业被余庆后和他团队所看好。他认为矿产资源如果只依赖进口的话，就没有定价和话语权。随着国家政策的鼓励，以及自身的调查，他认为投资矿产的风险也并不是很大，对于娃哈哈的现有资本来说，这点风险“不会给我们带来伤筋动骨的问题”。然而，他现在第一步要做的就是购买勘探权。因为在国外一旦购买了勘探权，开采出来就可以上市销售。

面对海外市场对资源行业增加的贸易壁垒，宗庆后很乐观，西方国家对民企是欢迎的，审查也比较容易。

PE家笔记

拒绝“快钱”



投资手记

陈晓平　青云创投管理合伙人

作为一个专注于清洁技术投资的机构,我们认为有机农业是可持续发展农业的最佳实践,有机农业和有机农产品不仅对于食品安全和消费者健康具有积极的影响,更对改变中国传统的化学农业生产方式,改善农业对于空气、水和土地的污染具有重大的战略意义。

有机种植行业有前期投入大、回报周期较长的特点,这也是之前这一领域不受资本青睐的一个重要原因。此次投资上海多利发展有限公司也是我们先后对多家有机农业生产企业考察对比后,做出的决定。

首先是多利农庄的规模优势。比起之前考察的仅几百亩的有机农产品生产基地,多利1750亩的生产能力和当地政府的政策扶持,着实使其占据了先天的竞争优势。另外,农庄还是极少数同时获得OFDC(国家环保总局有机食品开发中心,受“IFOAM”认可)及全球HACCP质量体系认证的中国企业,并获得ISO9001/2质量管理体系认证,ISO14000环境管理体系认证。

其次是完备的流通渠道。与传统农业产品的零售渠道不同,多利农庄的有机产品通过建立自己的物流网络,摒弃了各种中间的供货环节,真正实现了“从田间到餐桌”的无缝对接,为客户提供价格公道、安全、健康、新鲜的有机食品。

再次是团队和经营理念。用3-4年时间和6000万的自有资金投入,使土地度过转换期,说明了张总和多利团队对有机农业保有的“持续热情”,坚持做“真有机”,并非急于“挣快钱”。最重要的是张总是一位学农的商人,他“以商治农”、支持环保事业的经营理念和其强烈的社会责任,深为我们所赞同。而青云十年来对清洁技术产业的坚持,也是多利农庄从众多投资机构选中我们的原因。

最后便是多利农庄的较大发展空间。自从2009年开始盈利,多利农庄的年利润都在成倍增长。今年农庄还计划在四川和云南开设外联合作基地,并拓展在崇明的低碳农业基地,达成用户和产品的“双延伸”。

随着经济的不断发展,居民收入的稳步提高,消费者对食品安全和健康意识的增强,以及中国政府对有机农业的关注和投入的增加,青云投资对于多利农庄的发展前景非常乐观,相信公司不仅可以为市民提供新鲜、安全的有机食品,更会引领起一股消费有机食品的时尚风潮。

链接

青云创投创始于2001年,是中国第一家清洁技术风险投资管理公司,也是全球最早专注于清洁技术的创业投资机构。目前,青云管理着3亿美元的中国环境基金系列,以及5亿元人民币的清洁技术基金。中国环境基金已成功投资了江西赛威、南京中电光伏、海源机械、真明丽、中华水电、东江环保等多家知名清洁技术企业。

相关报道

用“炒回锅肉的钱”种地

刘翔/文

> 消费者可以通过产品包装上的编码,在互联网上查知自己购买蔬菜播种、施肥、采摘和配送的全过程。凭借蔬菜的“身份证”增加用户的黏度,这也是传统农业所望洋兴叹的

6年前,张同贵读EMBA时的研究课题是“都市有机农业”。6年后,他将自己“纸上谈兵”的项目实现在了上海浦东新区大团镇的多利农庄内。

几个月前,上海多利发展有限公司(下称“多利农庄”)获得了专注于清洁技术投资的青云创投总额为7000万人民币的投资。此刻,300余亩的菜棚里种植的20多种当季蔬菜正与这家现代化农业的探路者一起体味着成长的快乐。

知难而退

1997年,为了满足自己能吃到正宗川菜的愿望,张同贵在上海开了一家川菜馆,取名“多里川菜”。虽然是无心之举,却给他带来了意想不到的收获。从最初的8张桌子的店面到30家分店的规模,仅仅用了3年的时间。坚固的资金链、欣欣向荣的业务面,加上蜂拥而至的风投们,“上市”之路看似水到渠成。

“因为川菜很难做到标准化,这也是很多餐饮企业‘上市难’的原因之一。所以当时我果断地放弃上市的念头,婉拒风投,选择了知难而退。”张同贵直言,也正是10年的餐饮业的经历,和身边不时出现的食品安全问题,让他更多地思考“如何能吃得更健康”。这也为“多利农庄”埋下伏笔。

张同贵是“行动派”。2005年6月,他租下上海浦东新区大团镇1600亩的土地,请来了业内专家,制定了一套关于都市农业盈利模式的策划案。而方案的第一步竟然是——改良土地,暂不种植。

因为我国有机产品国家标准规定:一年生作物需要24个月的转换期,多年生作物需要36个月的转换期。所谓转换,即通过降解手段,把土壤中的有害物质降至最低。在转换期中,商家往往要经历产品产量下降、成本上升,售价未能提高的阵痛。对于张同贵来说,这一痛就是4年。现在,农场首期300亩土地已改良成功,投入种植。第二期土地改良也会在年内完成。

2009年,多利农庄以900万的年利润开始盈利。2010年实现了成倍增长。

现代化种植

根据IFOAM的统计,全球有机食品市场近十年来一直保持在年20%-30%的增速。尤其美国和日本,有机蔬菜的消费已经超过了蔬菜总量的15%,而在中国却还不到1%,消费市场的潜力可谓巨大。

在对境外先进有机农业考察后,张同贵决定将台湾领先生产技术和德国完善流程设计引入农庄,为此他做了几件事,简言之,可以用“产品为王”和“渠道优先”来概括。

产品方面,张同贵坚持改进灌溉系统与自制肥料并重。与传统农业的灌溉方式不同,农庄采用喷灌和滴灌相结合的数字化灌溉系统。将传感器埋在土壤中,根据土壤的湿度来适时灌溉。水质方面,张同贵投资数千万元治理了周边河道,使其水质达到接近居民饮用水的三级水质。

由于现在市场上的有机肥肥效较低,并存在重金属超标的现象,通过团队研发,多利农庄调配出一种纯植物有机肥,它是由豆渣、散养鸡粪和蘑菇种植下脚料,配以十几种不同品种的发酵菌,在高温作用下而形成的。这种化肥不仅能给有机蔬菜提供充足的养分,还可以“藏富于土”。

渠道上,他亲自参与建立和运行了一个呼叫中心。这个“call center”是与呼叫中心外包提供商、CRM软件开发商——美国维音数码合作建立的。张同贵希望通过专业的接线程序和精确的数据处理,为农庄带来最有效率的接单,为目标客户提供品类定制、定点送货的有机蔬菜直供的贴心服务。

自建物流与第三方物流结合,是多利农庄区别于以往蔬菜供应的新尝试。传统的蔬菜流通都要经过层层传递,物流环节存在较高消耗。蔬菜收获后,要通过经纪人、一级代理、二级代理……经销商等四五个环节,可以说,产业链条上的利润几乎都被渠道商占据了。多利的自建物流是日常订购的主要输送渠道,但为了保持良性竞争,张同贵还引入了日本亚玛多国际速递,该快递公司以运输冷冻物流扬名,这与农庄快速、保鲜的蔬菜外送理念不谋而合。

栽下这一棵棵梧桐树,自然是为引得凤凰来。让张同贵没想到的是,“凤凰”一下来了这么多。

都市农业

“您是我见过的第23家风投。”青云创投负责多利农庄项目的王轩回忆,这是张同贵对他说的第一句话。

出于对环保和有机农业理念的共识和青云创投已投资企业的良好发展状况,多利农庄最终选择了我国最早专注于清洁技术的创业投资机构——青云创投作为投资方,此次天使轮投资总额为7000万元人民币。

拿到风投资金后,张同贵再次整装,他希望不局限于现有的销售渠道,而是要整合资源,做“都市农业”。现在,多利农庄的销售渠道主要有三个方向:一是利用电子商务渠道进行“会员制”销售;二是大型团购的企事业单位,如上海证交所、宝钢、国家会计院等都是他们的“大客户”;三是以礼券形式面向注重生活品质的普通市民。

让更多的都市人体验农业是张同贵“都市农业”的核心,现阶段的体验还仅限于会员。他希望将农庄的旅游主题围绕在健康、舒适、有机度假的体验式定位进行设计,整体设计采纳新田园主义的美学风格。如定期邀请一些潜在客户参观农场,在除草、钓鱼、“偷菜”和住宿游玩的同时,增加与消费者的互动和休闲农业旅游魅力。

和“来园旅游”并驾齐驱的还有“物联网”技术的应用,这也是用户体验的一部分。消费者可以通过产品包装上的编码,在互联网上查知自己购买蔬菜播种、施肥、采摘和配送的全过程。凭借蔬菜的“身份证”增加用户的黏度,这也是传统农业所望洋兴叹的。

看到现在初具规模的农庄,张同贵笑言这是自己在用“炒回锅肉的钱”种地。而对于多利农庄未来的商业模式,这位“庄主”还在不断探索着。(本版文章亦将刊发在《快公司观察》4月刊)





汽车 Automobile

东风总经理人选公示 朱福寿成唯一候选

本报记者 耿慧丽 张煦 北京报道

经过数年"马拉松"式的遴选后,东风汽车集团总经理候选人终于浮出水面,来自东风内部的少壮派领导朱福寿最终成为中组部、国资委考察后确定的人选。

3月9日,中组部、国资委在网站上对东风汽车集团等12家国企的高管人选进行公示。朱福寿是东风汽车集团总经理一职唯一的候选人。

经过数年的酝酿,2010年,国资委正式推行央企董事会制度改革,要求中央企业均应建立董事会,作为最高决策机构,央企董事长、总经理人选分设。总经理则作为第一管理执行人,由董事会选聘产生,以优化企业管理结构,减少管理层在决策时出现的决策风险。东风作为首批5家试点单位之一,参与国资委组织的全球招聘,这也是国资委今年组织的规模最大的央企高管职位全球招聘活动。

东风等大型央企高管的"肥缺"吸引了很多人参与竞争。据知情人士透露,东风汽车集团总经理职位报名人士超过了80人,在第一轮筛选之后,有30人进入到去年11月中旬在北京进行的笔试,在淘汰20人后,由中组部和国资委考察后确定10名候选人。

据悉,10名候选人中,7位来自东风公司,包括东风集团股份有限公司总裁朱福寿、东风汽车公司党委常委副总经理李绍烛、东风汽车党委常委周强等。广汽集团业绩突出、有着"多面手"之称的广汽长丰总经理付守杰据说也在10人名单内,去年年底,中组部与国资委曾派人进一步调查考核这10名候选人。

朱福寿最终被中组部与国资委从10名候选人中挑选出来,成为东风集团总经理的唯一候选人,在业内看来并不意外。

朱福寿是东风集团培养的少壮派领导之一,有着良好的教育背景,大学毕业后进入东风公司,从基层技术员、助理工程师做起,在东风集团内多个岗位历练,有管理上市公司东风汽车(600006)的经验。

接近东风集团的人士分析,东风集团已经在香港整体上市(00489.HK),新任总经理人选要求有上市公司管理经验,这一点,朱福寿比较符合。另外,虽有一些东风体系外的人士进入竞争,而且能力、条件都不错,但组织部门考核时考虑央企关系复杂,贸然选派"外来和尚"反而不利于开展工作,所以在候选人条件相当的情况下,优先选择企业自己培养的人才。

早在去年,就有消息从东风方面传出,朱福寿将是东风汽车集团总经理的"不二人选",东风集团之前的一系列人士调整也透出端倪。

从2009年年底开始,东风汽车集团开启了10年以来的最大人事调整序幕,旗下多个重要业务部门如东风商用车、东风零部件、装备公司、十堰管理部,以及党委办公室、东风本田、东风股份的领导班子均进行了调整,所涉高管多达29人。

去年6月25日,东风汽车集团发布公告称,刘章民因年龄原因辞去公司总裁职务,由朱福寿接任。与此相对照的是,李绍烛、刘卫东、周强等传闻的总经理热门候选人则继续分管或被派至东风旗下重要子公司。

中组部与国资委的公示日期是本月9日至17日,上述消息人士称,"到了这一步,基本上不会有变化了。"

由于国资委后续还会在其他央企中推行董事会制度改革,而且位居董事会之下,一人掌控企业运营大全的人选,往往被认为是企业现任一把手的"接班人",因此,东风集团总经理人选备受行业关注。

在业内人士看来,"仕途顺利"的朱福寿在升任东风集团总经理之后,也将面临一系列挑战。

首先是自主品牌。东风集团自主品牌在几大车企集团中起步较晚,嫡系自主品牌东风风神首战失利,目前正在艰难突破。东风日产、东风本田以及后来的东风裕隆等合资企业发展自主品牌的热情也很高,但目前尚未进入市场。这和其他几大集团自主品牌已经站稳脚跟并向中高端市场突破相比,有明显差距。而且如何理顺东风旗下多种背景的自主品牌,协调发展,对于自主品牌"百家争鸣"的东风来说也是一个挑战。

其次是市场地位的保持。虽然东风集团的经营业绩是大集团中数一数二的,但近年来长安集团通过整合快速扩大规模,开始瞄准国内汽车前三的位置,一汽、东风前三甲的位置受到挑战。因此,近期东风集团也加大了微车领域的投入,快速上量。

此外,如何加快新能源汽车发展、如何在与法国标致雪铁龙、长安的三方博弈中保障东风利益,也是今后朱福寿将面临的挑战。



汽车观察

危险的信号

张耀东 /文

汽车投诉正在快速增长。根据中消协发布的数字,2010年全国汽车投诉量上涨了51%,而汽车也成为了投诉量同比上升幅度最大的商品。

这不是新鲜事。最近几年,汽车投诉量一直在大幅上升,其增速甚至超过了汽车销量。在产品设计和质量上,召回时有发生;在销售和维修环节,店大欺客,维修价格居高不下,对于加价销售,很多厂商更是不再遮掩,到处充斥着"饥饿营销"。

可以说,在最近两年里,绝大多数汽车消费者所享受到的服务是被打了折扣的,即便是一些高档品牌也是如此,店里人满为患,销售、维修处围满了消费者,一个简单的剐蹭也需要维修一两天。

这是一个非常危险的信号,特别是在相关法规缺失,汽车三包等政策迟迟不能出台的背景下。

导致这种情况的原因似乎很简单,供求关系出了问题,所以厂商可以心安理得地说,供不应求导致了加价和服务水平下降。但在根源上是现有汽车厂商的盈利模式定了汽车消费者的弱势地位。

目前,汽车销售体系大多是由4S店构成的。好处是硬件条件好,专业化程度高;劣势是投资大,运营成本高,且这些成本最终会被转嫁给消费者。

以一般中档品牌的4S店为例,其每年的销量应该要在1500辆以上才可以维持不错的盈利水平。这些4S店最大的经营风险来自于现金流,因此,它们必须要保持较高的周转率。

于是,在车市不好的时候,4S店不惜赔钱卖车,以降低库存。这时,厂商都会把4S店的盈利来源放在维修、配件供应上,也就是所谓的"卖车不赚钱、修车赚钱"。而在车市火爆、车源紧俏时,经销商就会"卖车、修车都赚钱",加价成风。消费者感受到的就是车价不稳定,忽高忽低。

4S店是厂家主导下的加盟制。为了保证4S店的利益,厂家必须控制4S店的数量和范围。这是出于销售体系稳定考虑的商业目的,而不全是为消费者方便。而且在配件价格、维修费用等方面,4S店的价格也受制于厂家。

因此,在一次"如何应对限牌"的座谈会上,北京4S店负责人纷纷表示要像服务型企业转型,要在服务硬件上增加投入。但当被问到降低维修价格、增加维修透明度、缩短维修时间等基本问题时,却集体无语了。

这就是中国很多车企的售后服务现状,投入不小、决心很大,但在一些基本问题上,却无心无力。

此外,车企为了提高销量加班加点,工人长期加夜班,也导致了产品质量风险的增加。但愿车企能尽早明白,单纯为了销量而做服务是短视的行为,消费者才是企业的生存之本。

收编亚星客车"潍柴系"潜伏新能源

本报记者 仇子明 上海报道

继国内首例"A股、H股互换"方式推动潍柴动力(000338)A股上市,通过"重组+股改"的方式挽救了濒临退市的ST巨力(000880,现名潍柴重机)后,潍柴集团再下一城,这次是江苏扬州的亚星客车(600213)。

3月4日,亚星客车涨停,刺激该股涨停的是公司正式纳入"潍柴系"的消息。3月3日,亚星客车控股股东江苏亚星汽车集团(简称:亚星集团)与潍柴(扬州)亚型汽车有限公司(简称:潍柴扬州)签署《关于扬州亚星客车股份有限公司51%股份变更协议》,亚星集团所持有的51%股权(11220万股国有股份)无偿划转给潍柴扬州。

至此,潍柴集团旗下已拥有三家A股上市公司,"潍柴系"呼之欲出。

收编亚星客车

2009年11月,扬州市政府与潍柴集团签署战略合作协议,双方将通过整合各自的优势资源进行深层次整合,旨在把扬州打造为潍柴集团在长三角地区的汽车零部件及船舶动力系统制造中心。

2010年5月末,亚星客车大股东亚星集团开始积极筹划股权转让,当月31日,亚星集团将持有的607.2万股,约公司总股本2.76%的股权转让给中国华融资产管理公司,至2010年三季度末,华融公司成为亚星客车的第三大股东。

今年3月7日,亚星客车发布公告,称山东重工的直属公司为潍柴扬州,划转股权达1.122亿股,亚星客车的实际控制人将由扬州国资委变更为山东重工集团(最终控制人为山东国资委)。

值得一提的是,亚星客车曾是一只被机构投资者冷落许久的个股,但2010年11月2日复牌便一字封停,3日继续开盘涨停。11月4日,涨停打开后,以1.68%的跌幅报收,但该股在当日依然实现总成交额2.72亿元,上交所公开交易信息显示:买入金额最大的前五名中,有四席均为机构投资者。

3月9日晚间,记者致电亚星客车董秘刘竹金,后者拒绝透露亚星集团股权划转的落实时间,但事实上,上述事宜已几乎铁板钉钉。

潍柴扬州现任法人代表为现年64岁的潍柴老将孙承平,其亦是潍柴动力的监事长和潍柴重机的监事。亚星集团股权划转完成后,亚星客车高管层是否将有人事变动,目前不得而知。

补短新能源

早在2009年,潍柴集团就定下目标,拟在未来3至5年内达到100亿元产业规模。此举被业内解读为潍柴集团意在收编亚星客车的整车业务。

> 对于潍柴集团而言,收编亚星客车,等于是获得了新能源客车这一"金矿"的采掘权

事实上,亚星客车尽管目前只生产大中型客车,但汽车生产资质较全,亦可生产轻卡和新能源汽车。

2010年4月,在扬州的一次旅游节上,亚星客车便有6款新能源客车率先亮相。7月12日,亚星集团曾一次性给予上市公司400万元新能源客车研发补贴;同年,江苏省计划建设共计13座充电站、500台交流充电桩,在亚星客车所在的扬州,就有1座充电站和20台交流充电桩。

在工信部第70号《公告》第201批许可的汽摩生产企业及产品目录上可以看到,亚星客车12米混合动力城市客车JS6126GHV、12米单层及双层客车混合动力底盘JS6126DGHV等新能源产品赫然在列。

对于潍柴集团而言,收编亚星客车,等于是获得了新能源客车这一"金矿"的采掘权。

而来自亚星客车的官方消息亦佐证了潍柴集团的图谋。2010年12月,在一次公司内部会议上,亚星客车董事长金长山提出公司的下一步产品战略,其中包括投资8亿元启动微客、MPV、SUV的研发。

另一方面,潍柴集团进军整车制造的战略企业在市场上已有彰显,潍柴集团旗下的另一家上市公司潍柴动力已先行入主陕西重汽、川江汽车等整车制造企业。

"潍柴系"

2010年12月2日,潍柴集团在山东济南召开2011年商务大会,会上,潍柴集团提出"挑战全球第一目标"。公开信息显示,至去年11月底,潍柴集团便已实现销售收入810亿元,较2009年增长63%;实现利税115亿元,同比增长98%。潍柴集团预计2010年总销售额有望突破850亿元。

潍柴集团的景气由2010年延续至2011年。天相投顾研究员张雷3月2日与潍柴动力电话沟通获悉,潍柴动力今年一季度订单饱满,公司自去年12月起就处于三班倒状态,并无重卡企业订单减少的迹象。

截至去年三季度末,潍柴动力以5.76元的每股收益堪称A股之最,业绩向好的潍柴动力甚至在2010年中期便公布10送10的分红方案,并于2010年12月6日完成。

至于潍柴重机,招商证券研究员刘荣则在2月完成公司调研后认为,其在内河船舶柴油机市场占有率近60%,预期今年销量增长50%左右。

据了解,"十二五"期间,潍柴集团已初步规划100多亿元用于技术研发,其中20亿元用于国家级产品技术中心与实验室的建设,50亿元用于未来产品的研发与技术升级改造,并建设国际化产业园。另外,经科技部批准,由潍柴联合行业企业、技术高校、试验机构等18家单位共同打造的商用车与工程机械新能源动力产业联盟已经开始运作。

收编亚星客车后,如何有效地整合三家上市公司资源,最大限度地发挥协同效应,或是潍柴集团董事长谭旭光和潍柴系的当务之急。早在2008年,谭旭光就夺下"海口",潍柴集团拟于2012年实现1000亿元销售额,并跻身世界500强之列。

留给谭旭光和潍柴系的时间,只剩下20个月。



商用车率先注入 长安整体上市迈出第一步

本报记者 刘晓林 北京报道

长安汽车日前发布公告,称董事会日前已通过了“收购长安工业持有的保定长客 100%股权及长安跨越 34.3%股权”的议案。这是长安集团为整体上市迈出的资产整合第一步。

选择保定长客和长安跨越这两家势单力弱的客车企业作为第一批注入资产,对于长安来说,并非最好的选择。按照长安集团的计划,旗下轿车、商用车、微车、功能车、特种车以及所有汽车零部件资产、东安动力公司等资产,都将按顺序先后注入上市公司。

去年 9 月,长安汽车得到母公司长安集团的承诺:在昌河汽车和哈飞汽车连续两年盈利后,将把两家企业注入长安汽车,同时,在合资企业长安标致雪铁龙汽车建成投产时,集团持有的合资公司股权也将全部转让给长安汽车。这被视为长安集团启动整体上市的信号。

但由于昌河和哈飞目前仍在亏损,依照长安集团开出的条件,最快也要在 2012 年才能将这两家乘用车资产注入上市公司。因此,率先整合客车及商用车整车资源,做大融资平台成为长安的不二选择。


2010 年至今,长安已与多个地方政府签订了数百亿的投资协议,借助资本市场融资势在必行 IC/ 供图

新一轮重组

长安汽车集团的整体上市已酝酿多年,上市方案也经历彻底修改。

2006 年初, 为了实现旗下汽车资产整体上市,中国兵装集团重组了包括长安汽车在内的 8 家整车企业和 20 余家汽车零部件企业, 成立了中国南方汽车。随后,北上赴任南方汽车总经理的尹家绪开始全力推动南方汽车整体在港 IPO 事宜。但紧随而至的金融危机以及长安汽车自身的多方因素,导致南方汽车整体上市最终折戟。2009 年 7 月,兵装集团宣布注销南方汽车,以新成立的中国长安汽车集团取而代之。

随着新长安集团成立,IPO 的整体上市计划也修订为以长安汽车为平台的资产注入方式。2009 年底,借助南方工业集团和中航工业集团的重组而划归长安集团的昌河和哈飞让整体上市再次拨云见日。

但让长安心生焦急的是,哈飞与昌河的盈利状况并没有按预想的方向发展。直至目前,哈飞仍没有公布 2010 年的销量数据, 记者了解到, 2010 年哈飞的销量仅为 15 万辆左右, 只达到了当年 30 万辆销量目标的一半, 与 2009 年的 24 万辆相比, 同比下降 37.5%。昌河虽然在 2009 年突破了 18 万辆, 实现同比增加 18%,但同样没有达到 20 万辆目标。这使得长安集团定下的连续两年盈利可注入上市公司的条件难以达成。

乘用车重组举步维艰,长安的计划只能再度微调。3 月 1 日,长安汽车发布公告称, 为拓展产品谱系,发展北方轻型车基地,拟出资收购重庆长安工业(集团)有限责任公司所持有的保定长安客车制造有限公司 100%股权。同时,为发展南方轻型车基地,拟出资收购长安工业所持重庆长安跨越车辆有限公司(简称“长安跨越”) 34.3%的股权。

在长安谱系内,长安工业为中国兵装集团的全资子公司,而中国兵装集团也是长安汽车的实际控制法人。长安方面解释说,这两起关联交易是出于避免同业竞争、促进公司轻型商用车业务发展的简单目的。但中信建投证券分析指出,保定长客的生产的轻型客车和长安跨越生产的轻型卡车产销量都不大,且在车长、车身、使用的发动机、汽车用途等方面都与长安汽车原有的微客和微货明显不同,在销售地域方面也各有侧重,与长安汽车的业务不构成直接的竞争关系。

“这是明确的资产注入行为”,汽车行业证券分析师指出,“可以看作是整体上市迈出的第一步”。

一个值得关注的细节是,在“南方汽车”时代,保定长客和长安跨越分别作为兵装集团下属 8 家整车集团之一被整合入南方汽车板块的。但在 2009 年 7 月南方汽车结束使命后,这两家车企并未出现在新长安集团阵营中,而是分别成为长安工业的全资和控股子公司。一年半之后,通过将资产注入长安汽车,不仅开启了整体上市的序幕,也完善了长安集团对旗下商用车资源的整合。

扩充融资平台

从在去年在全国疯狂的跑马圈地开始,长安汽车的资金预警信号就长响不息。有统计显示,2010 年至今,长安已与哈尔滨、景德镇、南京、合肥、深圳、北京、云南等多个地方政府签订了数百亿的投资协议。

其中, 去年 9 月启动的总投资 115 亿的北京中高端自主品牌轿车基地以及 10 月奠基的总投资 30 亿元的合肥微车基地都仍在项目投资期。而今年新年伊始,投资 100 亿元的昆明整车基地和总投资超过 350 亿元的鱼嘴千亿汽车城又相继签约和奠基。这意味着,仅这四大基地,就至少还有超过 600 亿元的资金需求。

根据长安汽车的最新公告,2010 年净利润预计增长 85.45%-94.72%,达到约 20 亿至 21 亿元。截至去年三季度,其现金流为 29.34 亿元。在多项数百亿的投资规模下,这样的现金流杯水车薪。而长安集团虽然年销售收入已突破 1000 亿元, 但其利润率也仅维持在 3%左右,远低于一汽及上汽超过 8%的水平。

这使得借助资本市场融资成为长安必须抱的“佛脚”。2011 年初,长安酝酿了近半年的增发开始实施,但在经历了破发的尴尬后, 这场增发最终以控股股东及承销团自己咽下 2/3,未达到目标募资额而成为业界笑柄。

加快整体上市、充实融资平台是长安的当务之急。来自证券市场的数据显示,近两年来,长安通过筹资产生的现金流持续低于行业平均值,企业投资所需现金流主要靠经营支撑。

据了解,目前已注入上市公司长安汽车的整车资产主要包括长安微车、长安福特马自达及长安铃木的部分股权。而除了长安福特马自达的合资车型盈利尚可外,包括长安微车在内的盈利率极为低下。

为了开辟新的市场,长安汽车制定了商用车发展战略: 用十年时间,实现 100 万辆轻型商用车并跻身行业前列的战略目标。而借助收购保定长客和长安跨越,长安将初步形成南北并举的轻型商用车基地布局。

2011 年初, 地处万州的长安跨越制定了“十二五”期末形成年产销 20 万台整车、产值达到 120 亿元的产业集群,成为西南最大的轻卡及小卡车制造基地的目标。

另一个将成为长安未来融资重要卖点的是,作为长安汽车的客车生产基地,保定长客在新能源客车领域的竞争力正处在上升通道。在去年与北京理工大学签约合作开发新能源客车后,长安已将河北长安客车有限公司定位为发展新能源客车的载体,希望借此实现同业竞争中的超越式发展。按照计划,首辆混合动力客车将在今年下线。

有分析指出,在“十城千辆”工程中, 新能源客车是主要试点推广车型,也是目前国内新能源汽车中产销量最大的车型。长安汽车若能按期开发出新能源客车产品,那么就可能提前实现其新能源汽车业务板块的盈利,或者是盈亏平衡。无论对长安汽车的新能源产业布局,还是对长安汽车的整体融资能力而言,都将带来一定程度的改观。

法规缺位 汽车投诉增 51%

本报记者 张煦 北京报道

与中国车市高速膨胀如影随行的,是投诉量的不断上升。“十一五”期间,全国消协组织受理汽车投诉量从 2006 年的 7761 件快速增加到 2010 年的 14093 件, 呈逐年增长趋势。

中国消费者协会最新公布的数据显示,2010 年, 全国消协组织共受理汽车投诉同比增长 51.1%,创历史新高。汽车成为了投诉量同比上升幅度最大的商品。

这意味着当中国汽车界不断刷新产销量数据,开始由汽车大国向汽车强国飞奔时,涉及汽车产品质量、售后服务标准等一系列法规和商业环境的完善,却迟迟没有跟上步伐。

速度阴影

2010 年,在购置税优惠、以旧换新、汽车下乡、节能惠民产品补贴等多种鼓励消费政策下,中国车市以产销均超过 1800 万辆, 刷新了全球汽车产销记录。

在产销两旺的背后,是汽车投诉量的快速增长。2010 年,全国消协组织共受理汽车投诉 14093 件,同比增长 51.1%,创历史新高。

据中国消费者协会相关负责人透露,在汽车投诉中,因汽车质量问题产生的投诉占比 55.5%,“2010 年频频出现的汽车召回事件,一方面说明相关厂商对消费者合法权益有所关切,另一方面也给汽车质量安全问题敲响了警钟。

不久前,中国质量协会用户委员会、车人网、清华汽车工程研究院联合发布了 “2011 年 3.15 中国汽车产品质量及服务质量投诉分析特别报告”。与 2009 年相比,综合类问题(包括产品质量和服务质量)的投诉明显上升,由 41.9%增长到 61.62%,其原因在于,在针对汽车产品质量问题的维修过程中,常引发服务问题,重点集中在服务态度差、维修效率低、更换配件久。

在投诉的质量问题中,车身附件及电器问题反馈比例最高,为 24.78%; 其次是发动机问题,占 20.34%。质量问题投诉主要集中在价格为 20 万元以下的车型,且以 5 万元至 15 万元价格区间的车型质量问题最为集中。

除质量之外,针对服务的投诉也高居不下。在 2010 年度全部服务不到位。

值得一提的是,对合资品牌的质量投诉和服务投诉整体都高于自主品牌。首先,用户对合资品牌的期待值较高, 一旦发生质量问题, 抱怨或失望值也相对较高,容易形成投诉;其次,同级别车型中,合资品牌产品价格往往高于自主品牌, 消费者对其质量要求也较高;再者,在主流乘用车市场中,合资品牌往往占市场主导地位,部分细分市场销量较高,因此,发生质量问题的投诉几率也较高。

法规缺位

在业界看来,中国车市出现的投诉陡升,相关政策法规没有跟上难辞其咎。

首当其冲的是以保证消费者权益为目的的汽车三包规定。随着中国汽车产业发展的不断加速,消费者维权的案例越来越多。举证难、鉴定难、索赔难成为消费者汽车维权路上的最大障碍。而三包规定的缺失, 使得消费者索赔无门、维权举步维艰。

2010 年, 汽车投诉同比增长 51.1%,汽车成为了投诉量同比上升幅度最大的商品

日前,来自中国质量认证中心的消息称,“三包”政策已进入深入研讨期, 并正着手制定可操作的细则规范,有望于今年上半年正式公布。

但即使“三包”规定能够出台,其能否迅速达到规范市场的效果还不得而知。在中国汽车流通协会有形市场分会常务副理事长苏晖看来,“三包”出台有两个难点。一是它涉及厂商、经销商的利益和责任划分问题, 在具体实施层面容易出现责任推诿和缺失;二是缺乏汽车检测标准和汽车问题技术鉴定。


在汽车投诉中,因汽车质量问题产生的投诉占比 55.5% IC/ 供图

务问题中,由更换配件引发的争议最多,占 20.39%;其次是服务态度,占 19.33%。其原因主要是车主对更换配件不及时、服务站态度冷漠、对车辆存在的问题不予重视、拖延解决等问题不满。

这与车企在 2010 年迅速扩张网络不无关系。与投入巨大资源的销售体系相比, 厂家对服务体系,特别是维修服务体系的投入明显没有跟上。

根据 2010 年用户投诉的意见汇总显示,维修服务体系出现的问题包括: 各店技师水平参差不齐、配件供应短缺、来源混乱或配件质量差(正常元件或非原厂件)、经销商售前售后态度差异大、维修有分歧时态度冷漠甚至强硬等。

中消协相关负责人表示,汽车投诉中经销商与顾客之间的合同纠纷占 13.7%, 根据消费者反映的有关情况,一些汽车销售商甚至将翻新车、事故车当作新车出售,涉嫌消费欺诈。

此外,一些热销车型的奇货可居以及岁末车市的“疯狂”,也引发了一系列问题。中国汽车流通协会副秘书长罗磊表示,由于很多车企在去年出现供不应求的局面,导致经销商无法履行合同,在汽车交付时间上无法履约。而且由于消费者集中购买,出现了一群消费者围着一个销售顾问抢车的局面,使得服务规范也在酝酿之中。

目前,国内的汽车鉴定机构数量不多、费用高昂且程序复杂。当汽车发生质量问题时,如果由生产企业自行进行检测鉴定,很难保证客观与公正。这就需要一个客观公正的第三方机构进行权威认定。而具备这样性质的第三方机构一直没有相关部门进行管理。

除此之外,即使“三包”政策出台之后可以明确修理更新退货责任,但汽车行业是否具备成熟的流程和心态来实施,也是个未知数。

此外,《汽车产品召回监督管理条例》也有望在年内发布施行。2010 年 7 月, 国家质检总局发布《汽车产品召回监督管理条例(征求意见稿)》, 对 2004 年 10 月 1 日起施行的《缺陷汽车产品召回管理规定》进行修订。再加上随着 11 月 24 日,国家质检总局发布“关于征求《产品质量监督抽查管理办法》意见稿”,对 2001 年 12 月发布的《产品质量国家监督抽查管理办法》进行修订,使得备受关注的召回管理条例箭在弦上。如召回管理条例能够顺利颁布,将对汽车质量召回给予更为明晰的规定。

罗磊预计,新修订的《汽车产业发展政策》将会在 2011 年上半年内出台。同时,修订后的《汽车品牌销售管理办法》等配套政策措施也将陆续出台,而经销商经营管理

吉利打磨三品牌差异化

本报记者 耿慧丽 北京报道

在吉利集团董事长李书福以全国政协委员的身份在京参加两会,提出“治堵”与“涨薪”为自主品牌谋求更有利的发展环境同时,吉利正在大本营杭州进行一场帝豪 EC7 的实车碰撞试验。

该试验宣告帝豪 EC7 达到了 C-NCAP 五星碰撞标准。

这不仅仅是吉利在效仿沃尔沃打“安全”牌,更是其战略转型的需要。

目前, 吉利战略转型后推出的三个子品牌已经勾画出各自的框架与未来蓝图。接下来要做的是,将三个子品牌各自的定位由厂家的主张、设想变成消费者心中清晰鲜明的品牌形象。

战略转型由内及外

就在此次帝豪 EC7 五星碰撞“表演秀”之前,吉利在海外市场刚刚遭遇“碰撞门”。去年年底,南美汽车碰撞测试机构 LATIN NCAP 对吉利汽车出口到该地区的 CK1(吉利自由舰)轿车进行碰撞测试,并毫不客气地给予“零分”。

国内刚刚引进 C-NCAP 碰撞测试时,吉利汽车的两星碰撞成绩也被视为自主品牌在安全性上 “技不如人”的典型案例。

而作为吉利战略转型后推出的第一款重磅车型, 帝豪 EC7 在按照 C-NCAP 标准进行的碰撞测试中,以 46.8 分的成绩达到 5 星级安全,刷新了自主品牌的成绩。

吉利接下来要做的是,将三个子品牌各自的定位由设想变成消费者心中清晰鲜明的品牌形象

2007 年, 吉利汽车联手经销商发布《宁波宣言》,宣告吉利汽车战略转型的开始。摒弃成长初期赖以成名的低价策略,向品质吉利、技术吉利转变,提高产品价格区间。

目前,吉利汽车已基本退出了 3 万元以下的低价市场,并且通过帝豪 EC7 产品的推出进入 9 万元市场。这在吉利汽车销售公司刘金良看来,“是以前不敢想的事”。

对于吉利汽车来说,良好的安全碰撞成绩,不仅意味着安全系数的提高,更意味着吉利汽车品质的提升。

“良好的安全性能来之不易,尤其是在成本受控的情况下,有时候,为了多增加一个侧气帘, 我们内部都要争论好久。”赵福全坦言,为了提高碰撞安全成绩, 吉利汽车从技术研发到供应商管理以制造体系,都进行了提升。

刘金良透露,吉利汽车销售公司今年的重点工作就是开展营销领域的战略转型。根据计划,吉利三个品牌的近 900 家经销商,要在今年年底前全部完成店面改造与品牌形象的导入。根据各自选择的品牌,按照不同级别不同标准,将店面改建成标识鲜明、硬件环境舒适的新店面。

除了硬件环境,刘金良及其销售团队还计划在今年加大对经销商的多方面培训, 从销售技巧到售后维修、店面管理等多个层面、多个岗位的培训, 计划投入 5000 万元, 培训 5000 以上人次。

帝豪是关键

今年年初发布的战略中,吉利提出了“两个转变、两个调整”,一方面,深化“技术吉利”转向“品质吉利”;另一方面,由过去的“产品线管理”转向“品牌线管理”。

去年,吉利汽车销售有限公司内部分别成立了三个品牌事业部。在吉利三个新品牌的定位中,帝豪品牌的核心诉求则是卓越、稳健和尊崇,定位在“崇尚地位、兼具乐趣激情”价值取向的消费人群;英伦品牌的核心诉求是底蕴、信赖、关爱,定位在“关爱家庭、注重安全、理性务实”价值取向的消费人群; 全球鹰品牌以活力、突破、精彩为核心诉求,主要针对那些“乐趣激情、休闲自在”价值取向的消费人群。

这是一个相对明晰的品牌规划,问题是如何为市场、消费者所认可。

在外界看来,挑战最大的是帝豪品牌。帝豪品牌是三个品牌中与以往吉利基础关联性最小的品牌,全新车型,全新的品牌定位,而且强调尊崇、卓越的品牌主张与吉利以往的品牌形象相差甚远,而且帝豪目前产品所在的 9 万元区间,既有合资企业产品的下探, 亦有多家自主品牌的猛攻,竞争十分激烈。

相比之下,其他两个品牌要容易些,全球鹰品牌有过去吉利品牌车型做支撑,而且从过去低价形象转向一个针对年轻、时尚消费群体的品牌,挑战不算很大,而英伦品牌则有吉利收购的英国锰铜公司做基础,可以拿“英伦血统”来作文章,也能吸引一批喜欢“国际范”的用户。

在 2010 年吉利完成的 40 万辆销量中,全球鹰品牌贡献 20 万辆,英伦 12 万辆,帝豪品牌 7 万多辆。

按照品牌定位,帝豪品牌想吸引的是那些“小有成就、大有志向”的中小企业主、个体户、年轻白领等人群,吉利希望借助高尔夫赛事、国际论坛等活动打造品牌, 并靠一对一服务、“精英俱乐部”等方式来团结客户。

这种计划看上去很熟悉,与那些动辄几十万的高端品牌做法如出一辙。只是,这种高端品牌运用娴熟的品牌运作手法,用在帝豪这样一个本土品牌身上,是否会“水土不服”?

李书福:地方留用汽车消费税

本报记者 刘晓林 北京报道



“将汽车消费税由各地政府部门征收留用,作为地方政府解决停车难和道路拥堵问题的财政支持”,是李书福在《关于解决城市停车难,促进道路畅通》的提案中给出的治堵“药方”。

“首先要调动地方政府的积极性”,李书福的逻辑是,治堵最终是要靠地方政府来解决。通过“哪里上牌,哪里交税”的方式将消费税留存在地方政府手里,并用在建停车场等改善地方交通环境的举措上,而地方交通环境的改善又将带动百姓的汽车消费,进而拉动汽车厂家的销量和收益,形成一个三赢的良性互动。

这一方案在业界引起了“激辩”,对于李书福独辟蹊径提出的税改方案,专家们在思路上给予了肯定,但在具体操作细节上,显然还需要更为复杂的规划。

而另一类观点则聚焦在李书福“地方政府代言人”新形象上。有分析指出,在轰动一时的沃尔沃收购案中,来自大庆等地方政府的资金支持是吉利取胜的关键因素,而在随后的沃尔沃工厂选择风波中,这些曾“帮助”过吉利的地方政府也成为首先考虑对象,而在工厂建设的土地审批、融资等环节中,也始终离不开地方政府的支持。

另一方面,随着汽车消费主力向二、三线城市转移以及国内车企四处寻地扩充产能的需要,与地方政府的关系确实将成为车企未来的主要公关内容。从这一点说,“李书福的提案是很有前瞻性的”,业内人士指出。

王凤英:汽车出口需政策扶持

本报记者 杨小林 北京报道



全国人大代表、长城汽车总经理王凤英将其议案锁定在扶持中国汽车出口和加快提升中国汽车质量两个关键议题上。

王凤英认为,单纯的国内发展已经不能满足中国汽车发展的内在需求,国际化已成为中国走向世界汽车强国的必经之路,这也是自主品牌实现真正“走出去”,在全球打响“中国车”品牌的必由之路。

然而,在中国汽车企业“走出去”的过程中,由于缺乏整体战略规划,一系列的问题和风险也在不断累积和显现,例如,我国出口车型以低端、低价产品为主,国内同类企业在国际市场的竞争加剧,互相压价导致利润率进一步降低,同时,过度价格竞争也给其他国家针对我国汽车产品的反倾销制造口实。

与此同时,人民币升值对出口带来的压力,还有一些国家贸易保护主义抬头,在关税、技术、认证方面设置了一些壁垒,这些外在环境因素都在一定程度上增加了我国汽车出口的难度。

因此,王凤英建议:将中国汽车“走出去”上升到国家战略高度,制定相关产业政策扶持自主品牌汽车“走出去”。例如,制订国家级“中国车”强制认证体系。对通过“中国车”强制认证的自主品牌,国家给予税收支持,并给予相关补贴和优惠政策。此外,政府企业还应加强联手,积极应对贸易摩擦。

郭振甫:发展民生车型

本报记者 张煦 北京报道



在本届两会上,全国人大代表、郑州日产汽车有限公司总经理郭振甫提出了“民生车型”的概念,并提交了“发展民生车型改善汽车消费结构”的议案。

所谓民生车型,郭振甫的定义是:既经济又实用,具备多功能特点,兼具了生活与生产双重特质,以从商农民、城市个体商户为使用主体的车型。

在郭振甫看来,随着商业经济的深入推进,汽车需求的结构性问题日益突出,汽车消费理念攀比成风,车型消费单一,造成了严重交通拥堵,区域经济发展亟待再平衡。

“解决这一系列课题的捷径便是造民生车型”,郭振甫称,只有走有效利用空间资源发展节能、环保、多功能车型才是未来汽车发展的方向。

此外,一车多用,能有效减少城市空间的浪费,从根本上缓解交通压力。

针对如何促进民生车型的发展,郭提出了四点建议。在研发层面,设立研发基金,对民生车型的研发和生产销售进行一定的税收优惠和补贴;在购买方面,对自主创业人员、中小企业主和个体工商户购买民生车型给予购买、以旧换新政策优惠,同时推进民生车型的“下乡”政策;引导商业银行加大对民生车型的优惠信贷支持;从舆论上加强汽车从“基本代步”工具到“民生工具”的引导。

汤玉祥:校车将带动400亿产业链

本报记者 刘晓林 北京报道



全国人大代表、郑州宇通客车董事长汤玉祥在今年两会提交的议案是《关于大力推广使用专用校车的建议》。这份议案是在教育部坦言“目前交通事故已成为中小学生安全事故意外伤亡当中最主要的‘杀手’”背景下推出,社会意义明显超过了产业意义。

借鉴美国的校车运营模式来保证学生交通安全并缓解城市交通拥堵,是汤玉祥的主要观点。“我们前年对校车做了一个运营方式的调查和研究,这里有核心的几点,一个就是要国家财政出钱;其次要单独管理,专业化管理;另外一个必须是标准的校车产品。我国的校车国家标准基本上是高于普通客车标准的。”

汤玉祥指出,校车推广将带动至少400亿元的产业链,“它创造的是社会价值,包括创造就业岗位和消费,400亿这个数字都是保守的估计”。

汤玉祥表示,参照美国的标准,目前我国大约有9000万学生需要乘坐校车,专业校车的市场容量将超过100万辆,而每年的更新规模也将达到10万至15万辆。这对于客车行业来说,是颇为可观的新市场。

2010年7月,在包括宇通客车、南京依维克等客车生产厂商的参与制定下,国家质检总局宣布正式实施《专用小学生校车安全技术条件》。当年,由宇通、黄海、一汽制造的3000辆专业校车已销往全国各地,其中,宇通占了整个市场份额的51%。“前年宇通卖了不到100台车校车,去年就1000多台车,估计今年可能再翻一番。”

由于座椅和安全带等是根据学生设计,所以只有几家大型客车企业生产专业校车。对此,汤玉祥表示,只要国家立法,校车拥有和客车一样的路权和资质,且在城市交通中实行校车优先原则,这个产业很快就会起来。

“两会”汽车提议案背后的驱动力

本报记者 刘晓林 耿慧丽 北京报道

2009年的两会,车企代表们的焦点集中在小排量车的支持问题上;2010年,代表们全面聚焦新能源;2011年,两会中的汽车提案出现分化:治堵、新能源、出口、兼并重组……

值得关注的是,这些提案或议案都与目前国内关注的热点话题和社会问题紧密相连。这使得车企老总们的建议更具说服力。

但在关注社会的背后,每一份提案或议案又都清晰地映射着车企们未来五到十年的规划。而这些诉求明显的建议如若被采纳实施,不仅会对汽车产业的发展模式和市场规范带来不可忽视的潜在影响,更会直接加快车企规划的达成。

某汽车代表对记者直言,此次上京的主要目的就是争取与相关部门领导“会晤”,除了“要土地审批,上新项目和新产能”外,直接将自己的议案“送上去”也是主要目的之一。

车界“两会”代表委员提(议)案

代表委员	所属车企	提(议)案	企业现状及规划	提(议)案潜在影响
李维斗		《与时俱进,加强对外资投资汽车产业的限制和管理》等	近几年,南北大众在车型分配、资源共享、渠道统一等问题上博弈不断	若如提案被采纳,南北大众、南北丰田将全面整合
陈虹	SAIC 上海汽车	《明确柴油动力乘用车发展政策》等	受困于政策和能源瓶颈,大众全球领先的柴油车技术难以推广	若大众柴油车技术能迅速涌入国内,上汽也将在新能源的混战中另辟蹊径
曾庆洪	广汽集团 GAC GROUP	《将汽车下乡政策作为长期战略》、《企业自主创新加快实现自主主导》等	微车是其下一步的主要开拓方向同时,自主品牌“传祺”正式起步	延长汽车下乡政策能为广汽进军微车市场提供保障;对自主创新的税费支持也将推进传祺后续车型的研发
左延安	JAC	《建议减免新能源汽车购置税及保险》、《优化商标审查流程》等	去年8月与仰融牵手进军新能源汽车领域,并规划了“8年100万辆”的目标。目前该合资项目尚在审批中	这些政策支持和环境培育到位了,江淮真正的研发也可以启动了
李书福		《如何解决汽车消费增长和社会协调发展》等	收购沃尔沃让李书福深切意识到地方政府支持的重要性	汽车消费税由各地政府部门征收留用,对地方政府和车企来说是双赢
王凤英		《制定中国汽车“走出去”国家战略》等	中国第二大汽车出口企业	通过税收扶持、整顿出口秩序,将带动长城等出口企业的利润率,扩大其海外市场份额
汤玉祥	宇通集团	《关于大力推广使用专用校车的建议》等	已开发出标准的中小学系列校车	校车市场将形成产值达400亿元的全新产业链
郭振甫	NISSAN 郑州日产	《发展民生车型改善汽车消费结构》等	宜商宜家的多功能车型是其发力的重要方向	未来将有更多车企研发并推广多功能车,郑州日产也可抢得先机

根据公开资料整理

“去税化”“规范化”之后

与去年扎堆谏言新能源不同,在憾别了多项国家政策优惠后,各有侧重的“减免税申请”成为今年车企代表们最直白的要求。为新能源免税、为自主研发减税、为出口退税……车企代表们力争为汽车业全面“减负”。而这些各有侧重的“减免税申请”不仅直指汽车行业急需全力推进的领域,更映射出车企们2011年各自的规划重心。

全国人大代表、江淮集团董事长左延安明确提出,对新能源汽车实行免征购置税、车船税的特殊政策。同时建议,为扩大新能源汽车的销量,除了购买环节的优惠,在私人购买新能源汽车使用环节(税收和保险)上再给予一定的优惠措施。

这项“广受欢迎”的建议不仅代表了车企的共同心声,也将为江淮宏大的“新能源规划”提供政策支持。江淮在去年刚公布了未来8年100万辆的新能源汽车目标,如果左延安的议案被采纳并加以实施,那么未来8年里,江淮仅在新能源购置税环节就将省下上百亿元。这对于投入巨大的新能源汽车产业来说至关重要。

更多的车企代表则提出了针对不同环节的减免税要求。广汽集团总经理曾庆洪希望能对企业集团的自主创新和自主研发给予退税的优惠。作为国内车企创造自主品牌的新兴代表,2010年,广汽推出了集团自主品牌“传祺”,而目前正是传祺后续车型关键的研发阶段。

显然,如果相关部门采纳了曾庆洪的议案,以广汽、东风为代表的车企集团将成为首批受益者,而更多的车企集团也将从“被自主”转为积极投身到“创造”自主品牌的洪流中。可以预见,合资自主与本土自主的交锋也将从个体的“巷战”升级为两大阵营的“阵地战”。

政协委员、吉利集团董事长李书福则间接地提出了汽车税费改革的要求,并将“汽车消费税改由地方政府收取留用”的建议和“治堵”挂钩。业内人士指出,当二、三线城市的销量在车企总销量中所占比例越来越高时,调动地方政府对汽车产业的积极性也越来越重要。同时,众多车企都在国内积极地圈地建厂,提高地方税收、搞好政企关系也是争取更多地方支持的最有效途径。

除了在整车制造、消费领域的减免税要求,汽车出口的主要代表企业长城也提出应对汽车出口给予税收支持、相关补贴和优惠政策。

除了“去税化”,对产业格局的整顿也成为两会车企代表的题中之义。最“大胆”的议案来自一汽集团的政协委员李维斗提出的“暂停第二家合资企业的申请审批、对外方在中国已经有两个合资企业的进行整合”的建议,这让人们再次看到了南北大众数年来激烈博弈的投影。

全国人大代表、长城汽车总经理王凤英,则将其议案锁定在扶持中国汽车出口和加快提升中国汽车质量两个关键议题上,前者是长城的优势领域,后者是长城的营销口号。同样,作为一汽集团进出口公司总经理的李维斗也不放过这个机会,强调要逐步削减企业可授权出口代理的数量,对于连续2年出口数量少于50辆/年或出口金额低于50万美元/年的企业,建议暂停其出口资质。

专家指出,在“产业规范”的外衣下,这些“大胆”提(议)案其实表达的都是车企突破现有发展瓶颈的诉求。

开辟“民生车型”新市场

将社会关注的民生话题与汽车业发展相结合成为今年车企老总们新的思路。而就其效果而言,双赢的可能性很大。

与民生相关的新车型领域也成为车企老总们一个新的关注点。其中的典型代表就是来自郑州的两家企业--郑州宇通和郑州日产。

在今年的汽车两会代表中,郑州宇通总经理汤玉祥的提案——《关于大力推广使用专用校车的建议》可能算是筹备最为详尽,也最容易得到社会响应的。

历经一年多的调查,汤玉祥的结论是,在2010年“黑校车”事件屡发的背景下,标准化校车的推广势在必行,而且需要上升到国家立法。

校车不仅是一个社会话题,对于汽车产业来说,也将开启一个容量可观的细分领域。在汤玉祥的规划中,国内的校车市场将存在百万辆的需求,而作为客车行业的领头羊,郑州宇通的标准化校车已经在去年占据了国内的半壁江山。

对校车加以关注的另一位人大代表同样来自客车领域——辽宁曙光汽车集团董事长李进巅,在“环保”与“民生”的主题下,李进巅的观点与汤玉祥一样,认为用“校车”代替私家车接送学生还是“治堵”,缓解交通拥堵的有效途径之一。

郑州日产总经理郭振甫则更直接地提出“民生车型”的概念,在其“发展民生车型改善汽车消费结构”的议案中,郭振甫表示将开发一种既不同于家轿也不同于商用车的更为经济适用的“民生车型”。据悉,郑州日产所处的河南省各地区的消费需求紧密相连,而主攻多功能商用车的郑州日产显然是最适合开辟这一新细分领域的车企。

同样将自身发展与民生需求联系起来的还有李进巅,他提出了发展低速电动汽车的议案,这被认为代表了像曙光这样的中小型企业的普遍愿望。在传统汽车领域,这些中小企业由于进入乘用车领域时间晚、技术实力有限等因素,与大企业差距较大。而低速电动车,则被这些企业视为“赶超”的一条捷径。

曙光集团一份最新产业布局则将这份议案背后急迫的企业目的清楚呈现。3月9日,曙光集团旗下上市公司曙光股份发布公告称,为加快新能源汽车产业的发展,公司控股子公司丹东黄海汽车的子公司常州黄海汽车决定投资成立“常州黄海麦科卡电动汽车有限公司”,主要进行电动车的研发和生产,总投资额10亿元,一期规划产能6万辆/年,总规模将至30万辆。

呼叫政策“援兵” 一汽有意促南北大众整合

本报记者 杨小林 北京报道

全国政协委员、一汽集团进出口公司总经理李维斗递交的一份《与时俱进,加强对外资投资汽车产业的限制和管理》提案,因其首次将产业政策调整的方向直指外资投资的汽车领域,而再度引起业界关注。

该提案甚至引发了外界对一汽促南北大众整合的新一轮猜想。不过,当记者上周就此向一汽集团提出疑问时,相关负责人则以“李总很低调、概不接受采访”回应。

“这不是一汽一个企业的想法,也是国内几大汽车集团们的共同心声。”一汽集团的一位内部人士上周在接受记者采访时表示。

实际上,放眼当今中国汽车行业,“一拖二”甚至“一拖三”早已成为外方控制合资企业、在多方博弈中占尽先机、实现利益最大化的惯用伎俩。

“在我们已经越过了规模扩张期的时候,中方有理由在合资模式下争得平等的地位、争取更多的权益。”李维斗在提案中直言,随着汽车工业的发展,老版产业政策中“同一家外商可在国内建立两家(含两家)以下生产同类产品的合资企业”的条款,越来越对国内企业不利。

他建议修订相关条款,并由政府出面敦促外方对中国已有的两个合资企业进行整合,以减少(中方合资伙伴间)对外方产品、技术和相关资源的争夺。

“犀利”的提案

这份让几乎所有跨国车企高层看了都可能冒一身冷汗的“犀利”提案虽然行文只有1300字,但是其中提出的每一条建议,如暂停“第二家合资企业”的申请审批等,都毫无例外地直指外资车企在华实际利益的“命门”。

在提案中李维斗呼吁,从“防止恶性或不正当竞争”或“规范行业生产经营秩序”出发,要求跨国集团在中国的两家合资企业,在限定的时间内,在政府、共同的出资人(国资委)、行业协会的组织协调下,就两家国内企业与外方的合作产品、技术给予明确的界定并签订协议,制定各相关方认可的长期发展规划,报国家有关部门备案,作为后续引进的产品及技术项目审批的依据。

李维斗建议由政府出面敦促外方对中国已有的两个合资企业进行整合,以减少对外方产品、技术和相关资源的争夺

一个众所周知的现实是,行业主管部门此前曾以“预防产能过剩”为由,驳回了多个涉及外资车企的项目审批,这对于一心要扩大在华市场份额的跨国车企而言,在无意间释放了一个“危险”的信号。

“在谈判过程中,(外方)通常以一方的条件压制另一方,如果满足不了他们的愿望,动辄以转移合资的产品资源相威胁,迫使中方就范。”李维斗指出,中国已经有两家合作伙伴的外方,凭借着对合资企业的产品资源、研发和生产技术、管理体系的控制,在实现其在中国市场的产能布局后,进一步整合两个合资企业价值链,蚕食中方的利益,从而实现采购、销售的控制权。

而对于现在仅有一家合作伙伴的外方而言,在合作过程中动辄提出大量的技术转让费、支持费,如果开出的条件得不到满足,则以在中国选择第二家合作伙伴相威胁。

这种现状,使中方在合作过程中备受折磨。李维斗认为,外方在与中方谈判中表现强势,在很大程度上是受产业政策中相关条款的“庇护”。

基于上述原因,李维斗在政协提案中建议,汽车行业主管部门应以“控制产能过快增长,预防产能过剩”为由,暂停“第二家合资企业”的申请审批;另外,对外方在中国已经有两个合资企业在进行整合;最后,应该适时修订现有汽车产业政策中的相关条款,“不再允许同一家外商(含其控股企业)在国内建立多于一家生产同类产品的合资企业。”

整合的决心

一汽的显赫出身及其背后丰富的政治资源,曾让一汽成为外资争相合作的对象,但是产业政策允许外方“一拖二”的做法,同样让一汽在与外方博弈过程中吃尽了苦头。

2003年,一汽在完成收编川汽、整合天汽等一系列动作后,终于与丰田达成了全面合资合作的协议。不过,就在同一年,丰田开始与广汽接洽,并于两年后正式组建了其在华第二家合资企业——广汽丰田。同理,一汽通过整合海南马自达与马自达组建合资销售公司不久,马自达便又攀上长安“另结新欢”。

当初上海大众和一汽-大众争夺帕萨特B6(迈腾)项目,就是外方挑起中方合资伙伴间“内斗”的经典案例。

围绕着迈腾落户长春的背后,一个尚未证实的说法是,由于需要向外方德国大众支付高额的“技术转让费”,加上迈腾在国产初期销量一直低迷,一汽-大众在迈腾投产近一年时间里,都未能真正实现在该车型项目上的盈利。随着后期销量反弹,迈腾不盈利的局面才得以终结。

一位业内人士表示,如果提案获得政府采纳并出台相关政策,那将意味着以南北大众为首的外资现有“一拖二”合资格局可能彻底改写。

“外资找两家合资伙伴就是想要通过激发内部竞争,获取自身最大收益”,在该人士看来,李维斗的提案在执行过程中并不具有可行性。

首先,国内汽车集团之间的利益争夺本身就很难协调;另外,让政府过度插足企业内部管理,尤其是涉及外资企业合资项目的管理有悖WTO精神和原则;最后,虽然从长远来说,合资只是一种过渡形式,但是这个过渡期有多长谁也说不清。

而对合资企业而言,提案的内容同样难以执行。前大众汽车(中国)投资有限公司董事长魏智博博士在数年前接受媒体采访时就承认,将南、北两个大众合并起来是巨大的任务,德国大众作为一家公司力量太小。但是从企业管理的角度讲,如果两个大众所有的工作都分开单独进行会浪费很多资源。

对此,大众中国的一位内部人士则在私底下告诉记者,在现有汽车产业政策出现实质性变化之前,大众中国没有任何整合南北大众两家合资企业的设想。不过,该人士同时表示,出于联合采购降低成本的考虑,南、北大众早在数年前就达成一致,并开始进行变速箱、发动机等有意义的资源整合。

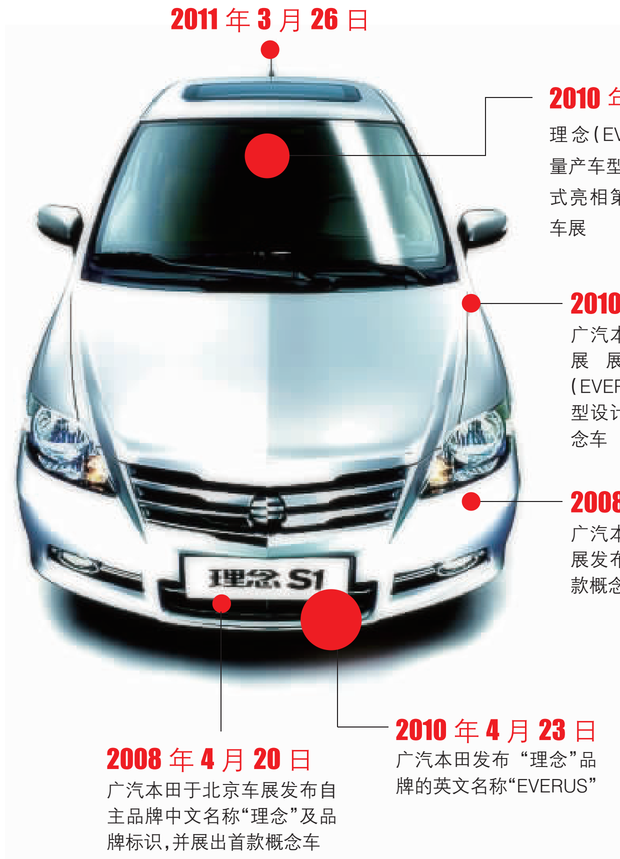
理念将下线 广本"一生二"

本报记者 魏黎明 广州报道

国内首款合资自主品牌车广本理念将于3月26日正式下线。12年前的同一天,广本雅阁下线。这一天,对广本有着特殊的意义。

在合资自主大热的当前,广本理念四年磨一剑,走得相当慢。然而,4年间广本一直在按计划进行投入和体系调整,迄今仍处于起步阶段。

历时12年,从雅阁到理念,从单一的Honda品牌,到目前的双品牌,广本践行着"道生一,一生二"的古老故事。



理念的体系

一辆红色、一辆灰色,两辆理念S1静静地躺在广本黄埔工厂的检测线上。在它们旁边,一辆辆锋范车型从繁忙的生产线上鱼贯而出。3月26日之后,这个目前每49.3秒生产一台车的生产线,将实现理念的批量生产。

与锋范相似,理念S1采用了本田的一款经济型车平台。此外,理念S1将搭载本田的1.3L和1.5L发动机。这两款发动机均来自同设在黄埔的东风本田发动机工厂,这间工厂向广汽本田和东风本田旗下各款车型供应产品。

与此同时,广州广爱兴汽车零部件公司新开设的一条生产线上,工人们正在紧张加工。这条生产线将专门为理念S1提供门板等零部件产品。成立多年来,这家工厂一直专门为广本供应门板,连年被评为广本的"十大优秀供应商"。

而在距此之外数十公里的广州从化,广本长昕店门前的塔牌上,已经挂起了醒目的理念标牌。为迎接理念的到来,成立于2007年的这家店专门设立了理念区域,车间增加一个机修工位,增设一个机修班组,同时新增了两名销售顾问。

该店负责人表示,理念S1将和广本的所有车型一样在这里享受同质服务。在广本目前全国470家特约店和65家二级店中,这是一个统一的服务标准。

从化是广州的近郊,目前常住人口约60万,其中80%是农业人口,拥有各类车辆约40000辆。根据广本的前期市场调研,从化正是理念S1重点关注的2到5级市场中的2级城市典型。

在动手设计理念之前,广本派出自己的团队在国内十多个各类城市,走访了超过3000名消费者。这些资料由广本汽车研究开发公司的研发团队自己完成,并由此为理念车型定调。

这些调研数据,最终在理念的造型上得以体现。譬如根据中国人的驾驶习惯,理念取消了车内前排储物箱的箱盖,以方便驾驶员拿取急用物品。为体现客户要求的"大气",理念S1前格栅设计作了较明显改动。

广本汽车研发公司执行副总经理吴庆宏表示,前格栅的一点小变化,都会影响到汽车高速状态下的风动参数与安全性能。因此,某些局部改动看似简单,其实过程十分复杂。

而类似这样的改动,又必须由研发人员与广本生产部门与供应商进行协调,以帮助供应商进行相应的改动,提供符合规格的产品。

提及理念的造型,吴庆宏感触较深的就是那种从零到确定的过程。而理念的从无到有,同样令广本总经办主任陈淼感触良多。"人说十月怀胎,我们是三四年怀胎,看到自己的孩子就要出生,心情是比较激动的。"他说。

理念的前景

"怀胎"时间的长短,正是当下广本与同行进行合资自主尝试的最大不同。

2007年第一个提出合资自主概念,广本起步最早。然而,在近年突然大热的这股风潮中,广本看上去却走得最慢。这不能不让外界对广本产生种种疑问。

对此,广本执行副总经理姚一鸣看到的不仅仅是理念这一款新车。他表示,在理念S1的研发过程中,广本取得了两个成果,一是理念S1产品本身,另外一个是建立了广本理念的开发体系。

推出一款新车相对容易,构建一个能够持续推出新车的自己的体系就相当难。用广本人士私下的说法,相比一些同行通过买图纸的做法推出合资自主车型,广本走得肯定不是一条捷径。

一位广本的研发人员明确表示,这么做形成不了自己的研发能力,而他们要用自己的双手去做自己能做的事情。而在与日方设计人员一起对理念进行打磨的过程中,中方团队成员不可避免地受到影响。"他们很善于把一件设计项目用量化的方式表达出来,用数据说话。"

坚持理性设计的同时,感性的认知也不可或缺。一位研发人员提及的一个细节是,当造型完成之后,日方老师要求大家闭上眼睛,用手去触摸车内各部件表面,亲身体会是否舒适。这么做,据称考虑到用户常常在自己的车内也会做同样的事情。

在姚一鸣看来,这正是广本形成持续研发能力的关键因素之一。他透露,理念首款车是在老师带领下做的,第二款车就是在老师指导下自己动手。从理念S1开始,广本就建立了自己的数据库、标准体系和办公体系。

广本研发公司的负责人坦言说,世界上比较出名的汽车厂家在研发方面有几十年经验,而广本在这方面才三年有余,不可能具有他们那样的能力,但"我们会不断成长"。

在硬件方面,到明年上半年,一个风洞和一个涵括国内各种道路状况的试车跑道将正式完工。这在地方车企特别是合资车企中,都还是第一。在这些方面,广本合资双方已经先期投入20亿元。相比之下,后续投入肯定还将远远超出这个数字。

对于习惯于在中国市场赚取利润的外资方而言,在一个新兴市场投入巨资搞研发,并不是一个容易下的决定。虽然,这在当前已经越来越为通用、丰田等跨国车企所重视并且践行。

对于一贯谨慎、务实的日本人和广东人而言,他们早在3年多前就走上了这条路。而这不能不说是一个大胆的决策。这个决策一旦作出,尽管起步相当慢,但目标却相当明确。

星期三会客室

"星期三会客室"栏目是由《经济观察报》、搜狐汽车和北京交通广播联合制作,每周聚焦行业热点话题,各方嘉宾畅所欲言。每星期三上午10:00–11:00,在北京交通广播(FM103.9)《汽车天下》节目中直播,同时,搜狐汽车(auto.sohu.com)进行视频和文字直播。


梁洪

嘉　宾:搜狐汽车媒体中心总监　晏成
《第一财经日报》汽车周刊主编　王秋凤
主持人:汽车天下主持　梁洪

新车船税出台是民意的胜利

新车船税法于2月25日下午由全国人大常委会第十九次会议表决通过。根据该税法,乘用车车船按照排气量划分7个档次进行征税,2.0L以下、占乘用车87%左右的车型名义税负不会增加。

主持人:对于这样的结果,二位怎么看?

王秋凤:我认为这是民意的胜利,一审期间,来自各方的相关反馈意见曾在一个月内达到十万条,这是非常难得的。

其实对买车的人来说,两三百块的税额浮动算不上太大的负担,但因为这次税改最终要上升到法律阶段,由原来的一个税种上升到车船税法,大众普遍希望在法律制定过程中能有更多的参与感。

同时,我们也看到,在具体的征收方式上还存在质疑的声音,有人认为,单纯依照排量大小确定税额的征税方法略欠妥当,因为同一排量的车价格可能会相差巨大,比如,宝马MINI的售价是四五十万元,一辆跟它同排量的自主品牌车可能不足十万块钱,存在这么大价格差距的两种车型,所应缴纳的税费却是一样的。所以部分业内人士认为这可能不利于自主品牌的发展。当然,我认为由于车船税的整体税额浮动普遍不大,属于小幅变动,对大众消费习惯的影响是有限的。

主持人:2.0升以下车型所征收的税额基本都降低了,这对于车主来讲是一个非常利好的消息,我认为这一次审议通过的二审稿至少有两个非常重大的意义:第一,充分体现了我们法制社会的不断进步,在一项法律出台之后广泛征求民意,采纳民意;第二,车船税第一次被立法,这会对未来相关征税法案的制定提供非常好的标杆。

晏成:其实像刚才谈到的,最后相关部门经过两次调整分别把两次准备上调的排量区间的税率最后做了一个下降,我认为这个是值得肯定的。实际上,这次车船税的改革有一个总原则叫总额不变结构调整。对于国家来说,还是需要保住总的税种征收额。现在的调整只不过是在结构上做一种改变,将普通老百姓经常用的汽车排量区间的税额降低,尽量减少百姓负担。而对一些大排量或燃油消耗较高的不太环保车型,税收征收改变不大。这样的调整既保证了税收总额,又照顾了大部分人的利益。

但作为一个普通车主,我对车船税的这种调整并没有特别大的感触,相反,让我感触特别大的是油价的上涨,虽然可能一升只涨了两三毛,但一年下来总的费用是很高的。对于中国目前的车主来说,各种税费、保险加起来可能会占到车价格的40%,国家选择对车船税进行立法,实际上是在规范汽车税费征收,有正本清源的意思。如果这些税费长久存在下去,从保障普通车主利益和促进国内消费角度来说,实际是不利的。

主持人:这次的车船税法案二审的整个审议过程和最终立法,证明了我们的法律在不断进步。同时,我们也看到,车船税法的制定过程也暴露了一些问题,比如,按照排量征收税这种做法在汽车业界还存在普遍争议。今后,征收条例如何能够做到科学严谨并得到更多人的认可,还需要进一步的摸索。

(实习记者 陈晓伟 整理)

经济观察报 The Economic Observer　FM103.9 北京交通广播 BEIJING COMMUNICATION RADIO　搜狐汽车 auto.sohu.com

提升"幸福感",企业不能当"看客"

——全国人大代表、青啤公司董事长金志国谈民众幸福的企业担当

相继召开的地方"两会",纷纷透露出"幸福"的信号。构建幸福城市、提高国民幸福指数被各地列为"十二五"重要奋斗目标。全国人大代表、青岛啤酒公司董事长金志国却对"幸福"提出了自己的看法。他认为,幸福工程绝不仅仅是政府工程。幸福工程的创建,民众可以期待政府,但企业却不能等待。作为一个国家和民族里最核心的民生载体,可以说,企业对社会与公益的责任担当,践行"真善美"的经营之道,决定着幸福指数的真正"落地"。

对产品品质和食品安全的严控与苛求,对低碳运营模式的倡导与践行,对员工价值观和归属感的人性化塑造,对社会公益事业的勤奋耕耘……青岛啤酒用十几亿民众可触可感的事实在求证着一个最朴实的中国"幸福"考题。

民众幸福的企业责任

金志国代表说,"幸福感"的提出,反映出国家在大力发展经济,实现国富民强的过程中,更加尊重人性、更加重视民生,体现了国家百姓利益至上、发展是为老百姓发展的根本理念。

今年地方"两会"中,"幸福像花儿一样"开遍地方政府工作报告和地方"十二五"规划。一个最简单的问题产生了:究竟什么是幸福?如何评判幸福?

多年来在全国"两会"上被称为"民生"代表的金志国提出了自己的观点。他说,有一点很重要,那就是对幸福感的评判权要掌握在公众手中,不能"被幸福"。金志国坦言,"我一直坚持这样一个观点,最朴素的道理最深刻。什么是幸福?老百姓吃喝放心、呼吸舒心、工作安心、腰包鼓起来对未来没什么好担心、让需要帮助的人开心,这就是最基本的幸福。"

企业是国民幸福的"制造工厂"

"在政府为提升百姓幸福感竭尽全力的同时,企业也应该主动承担责任,不能等待。"金志国话锋一转,把幸福话题引到了企业身上。他说,在建设"幸福中国"的大道上,企业不能当看客。"有的人可能认为,建设幸福社会是政府工程,关企业什么事?可在我眼里,企业是不可缺少的主角。我们生活中吃的食物、喝的饮料、穿的衣服、住的房子、开的汽车,总之衣食住行,都是企业制造的。可以说,企业制造了我们的生活,影响着我们的生活的品质,更影响着我们的幸福生活所赖以生存的大环境,可以看作是'制造幸福'的大工厂。"

无论是做人还是做企业,从价值观来讲,无非是一个字——真。"真"的含义是真实、真诚;从做事的规则上来讲,也无非是一个字——善。"善"的含义就是做善事。做人真了,做事才善,当思维方式和行为方式匹配起来,这种和谐就是我们追求的"美"。"真善美",这既是做人之道,也是经商之道。"真善美"是企业经营哲学的核心,也是构建新商业文明的核心。

在创建"幸福中国"的大道上,企业作为"制造幸福"的工厂,必须回归"真善美"的基本理念。有责任的企业图其义,无责任的企业图其利。作为负责任的企业公民,企业有责任有义务用"真善美"的价值观给百姓的幸福生活创造"快乐"体验。

四次食品安全的"良心提案"

在产品品质上,消费者与时间是最好的法官。作为具有百年历史最早走出国门的中国品牌之一,青岛啤酒远销世界70多个国家和地区,经历了欧美国家最严格的食品质量体系的检验,获得了全球消费者的认可。尽管是外国超市货架上价格最高的啤酒之一,青岛啤酒出口量一直保持中国和亚洲啤酒出口量的领先地位。

青岛啤酒公司董事长金志国始终认为,青啤人是用责任和良心让全球消费者在百年历史中,入口放心。这种责任管理和制度管理相结合的模式,让青岛啤酒成为食品安全管理的样本。早在2005年,身为第十届全国人大代表的金志国就提出了加快食品安全立法的建议。以后的三年中,金志国又连续三次在全国人代会上呼吁加快食品安全立法,直到2009年这部关系民生的重大法律的出台,给食品安全一把"尚方宝剑"。


青啤公司董事长金志国在全国两会上

"环境福利"青啤先行

国家和地方政府越来越高度重视环境保护,倡导绿色GDP。很多企业也自觉走上了循环经济的道路,争当"绿色达人"。以青岛啤酒为例,持续为环境的改善做出贡献是青岛啤酒可持续发展战略里的核心内容。"管好一瓶啤酒的碳足迹和水足迹"是青岛啤酒公司的长期坚持,与此同时,公司还在业内率先搭建了适合低碳时代发展的"低碳运营模式",带动上下产业链齐行动,成为低碳经济的领跑者。

而身为青啤公司董事长的金志国,在连续两届人大代表的任职期间,多次提出《关于加快<循环经济法>立法的议案》,引起其他代表和立法机关的关注。全国人大常委会审议《中华人民共和国循环经济法(草案)》时,金志国作为议案领衔代表列席了全国人大常委会第29次会议,并在审议中作了重点发言,对《循环经济法》出台付出了大量心力。

让员工幸福的成长样本

国家一直在强调,发展的目的是增进国民的福祉,强调"让每一个中国人活得幸福而有尊严"。面对日益激烈的竞争压力,如何提升员工的职场幸福感?对企业来说,是一个社会的大考题。通过做大"企业"把"人"做大,通过做大"人"把"企业"做大,是青岛啤酒100多年来的一贯追求。

在2009年经济危机的寒冬中,青岛啤酒不仅坚持"不减人、不减薪",同时还出台新的政策,继续提高员工的薪酬福利。2009年职工薪酬较2008年增长13.64%;另外,青岛啤酒还推出了"金麦穗"特别分享计划,通过建立公司一体化的价值创造与分享机制,让员工充分参与公司的价值创造分享。

如何给员工幸福?金志国认为,"授人以鱼不如授人以渔"。真正有用的是把打开幸福之门的"金钥匙"交给员工,打开员工职业发展通道。孙丽红刚来青啤时,只是一名普通员工。在一次青啤面向全体员工的公开竞聘中,她脱颖而出,凭借自身出色的能力和过硬的专业素养以及创新意识,在法律事务总部部长竞聘中胜出,成为当时企业最年轻的部长,那年她才27岁。广阔的职业发展空间能让员工在一个企业找到归属感,也能激发他们对事业成就的追求。青岛啤酒多次荣获"中国最佳雇主企业"称号。

让公众幸福的快乐故事

现代社会保障制度中,社会救助是政府的一种责任与义务,保障弱势群体的日常生活,保证社会的公平和稳定发展,是政府义不容辞的责任。

作为社会的一份子,青岛啤酒始终不忘回馈社会,关注社区和公众的需要,真诚奉献,做有责任感的企业公民。这几年,青岛啤酒公司不但晋升世界啤酒前六强,在践行社会责任比如抗震救灾、扶持教育、节能环保等方面也做出了突出的贡献,并七次荣获"中国最受尊敬企业"殊荣。

四川汶川地震,青岛啤酒捐款1300多万元,全面启动了对地震灾区儿童的"心理援助"计划;青海玉树地震发生后,青啤公司第一时间捐款200万元,用实际行动表达对逝者的哀思、对灾区重建的支援;通过创建"青岛啤酒QSL青少年体育发展基金",在上海、吉林、湖南、湖北、广西、广东、四川等地进行了募捐和捐赠。目前,基金已募集到近4200多万元的善款,为200所希望小学提供了体育器材和设施。青岛啤酒用"快乐篮球支教"等新的方式对"希望工程"进行支持;另外,青岛啤酒还针对四川地震灾区儿童展开了"心理援助"计划;为百姓"安居工程"和残疾人"托养工程"捐助资金、设立了奖学基金帮助莘莘学子等等,把爱心触角延伸到社会各个层面。

近年来,青岛啤酒一直着力构建"和谐价值链",带动供应商和经销商共成长。比如青啤帮助酒花供货商改善烘焙技术,与供应酒瓶的企业共同技术攻关,与易拉罐生产企业联合试验,同时,还手把手的指导经销商如何经营管理。以和谐共生为感情纽带,实现双赢多赢。

仁心厚爱不因成功而泯,反而更加炽盛执着,青啤这种将社会责任融入企业心髓的坚定信念,正是身为"企业公民"最可贵的品质。

金志国认为,"为生活创造快乐"是青岛啤酒的使命,全体青岛啤酒人要以阳光的心态,用创造性的方法使企业发展壮大,对利益相关方和生活的世界产生积极的影响。

从企业基层尽责 让幸福真正可见可摸可感

2008年,作为极少数披露《社会责任报告》的企业,青啤董事长金志国曾写下这样的卷首语,"一个负责任的社会公民,不能立足于索取,而是要负责任地推动商业生态环境的持续优化,更有责任在全球经济一体化的今天,成为建设一个可持续发展社会的关键参与方和贡献者。"

如何让幸福落地,让看不见的幸福,看得见、摸得着、感受得到?以金志国为代表的中国企业家们用自己的行动和态度给出了让幸福落地的最给力注脚。那就是——提升民众幸福感,不单单是政府的一项考核指标,而是全社会的一项大工程,企业绝不能袖手旁观。提升幸福指数,企业不能只当看客!

|AD



辉煌到极点的万科和不确定的地产未来

郁亮求解1400亿方程

本报记者 廖杰华 实习生 刘真真 韩海龙 深圳、香港报道

在副手位置上隐忍10年后，郁亮终于走上前台。

如果说1000亿是王石王朝的辉煌落幕，那么1400亿就是郁亮时代的敲门砖，不是销售指标，而是政治任务。

王石西行求学之时为郁亮留下了丰厚的家底，高达820亿的未结算资源决定万科2011年的净利润过百亿已毫无疑问，2012年的业绩也基本有保证。王石给郁亮留下了两到三年的财务缓冲期。

万科仍是一家规模速度型的公司，在未来二到三年，考验郁亮的不是业绩，而是规模。如果郁亮在这三年没有好的发展，除了规模，万科将失去很多东西。

哪怕是阵痛期2008年到2010年，万科的销售一直高歌猛进，这决定了郁亮时代的第一年不能失手，而规模速度仍旧是核心标的物。

郁亮所面对的，是一个辉煌到极点的万科，和一个不确定的地产未来。严厉的房地产调控和庞大的保障房计划冲击着只做普通住宅的万科。

因此，郁亮说在可以预见的未来万科都以住宅为主，但郁亮却不准备像往常一样只做普通住宅。继商业地产后，郁亮再次表达出转型的诉求，万科将"为普通人造好房子"。

王石远渡重洋，一个充满激情、梦想的企业家正在淡出，一个财务出身，严谨的职业经理人走上前台，万科充满人文情结的偶像时代已经结束。

房价推手

1081亿元的销售额，500.3亿的营业额，万科的财务报表多少有些蹊跷。

在万科相当靓丽的年报中，却有一个指标下降达25%，一个指标的涨幅仅为4%。3月7日的年报显示，2010年万科实现房地产结转面积452.1万平方米，营业额500.3亿元，同比下降25%和增长4%。但这一年，万科实现销售面积和销售金额分别为897.7万平方米和1081.6亿元，同比分别增长了35.3%和70.5%。

对此万科官方的解释是，一是由于世博、亚运的原因，部分项目工程进度减慢导致未能按期竣工；二是随着精装修比例的提高，工期延长，结转放慢。

万科的营业额和销售额之间的比例一直不协调。2008年到2010年，万科的营业收入从409.9亿增加到507.1亿元，增幅为仅23.7%。而同期，万科的销售额确实实现了翻番。

尽管最近几年万科的结转速度呈下降趋势，但2010年的下降幅度如此之大，多少让人意外。

2008年万科的销售金额为478.7亿元，结算金额为409.9亿，结转率为85.6%。2009年万科的销售额为634.2亿元，最终结算的营业额为488.8亿元，结转率为77%，到了2010年，在销售额过千亿的同时，营业收入却刚超过500亿元，结转率仅为46.9%，相比于2008年，大幅下降近40个百分点。

其他两组数据也不支持这一变化，万科2009年年报显示，截至2009年末，公司尚有374.5 万平方米已销售未竣工结算，合同金额总计382.3 亿元。其中合并报表范围内已售未结算面积343.5 万平方米，合同金额356.5 亿元。

这也意味着在万科2010年超过1080亿元的销售额中，参与结算的金额只有150亿，仅占其2010年销售额的1/10。

一位不愿具名的分析师表示，万科2010年结转营业额超比例的低，一则是其对2011年的销售形势较悲观，预留更多为2011年的业绩持续增长做准备；二则是万科不愿意在现在这个时点报出太高的利润，以引起政府与市场对所谓"暴利"的追问。

另外万科的精装修并不是今年突然提高。万科从2007年就开始全面推行精装修，2009年末新开工工程中精装修的比例已经接近80%，2010年这一比例逐渐上升到90%之上。

结转面积下降25%，却换来了4%的收入增长及37%的利润增长，反常的数据却折射出万科销售均价飞速上涨的另一面。万科的盈利能力显然大幅超出了市场的预期，广发证券分析师赵强称，利润增长的主要原因是毛利率的提升。2010年，万科的毛利率大幅提升了11个百分点至40.7%。

实际上，近几年来，不管是销售均价还是年终结算价格，万科展现出来的都是一条陡峭的曲线，这条曲线代表着万科产品价格的大幅上涨，其幅度不仅超过同样高周转的保利、恒大、碧桂园，也超过中高端定位的金地、招商和中海地产。

国泰君安分析师孙建平的研究数据显示，2010年，定位普通住宅的万科和保利，销售均价分别为12049元和9608元，与2009年相比分别上涨17%和11%。而定位于中高端的金地2010年的销售均价则为12358元，与万科大抵相当，同比上涨只有11%。

对于价格的上涨，郁亮的解释是，万科2009年的结算价格是按照2008年的销售计算的，而2008年又是行情最差的一年，价格很低，因此，基数不一样。第二，万科现在90%左右是装修房子，而2008年只有百分之二三十，装修房是房价上涨的一个关键成本。

实际上，万科在土地升值方面并不具有优势，万科产品附加值的优势主要体现为品牌溢价，精装修战略带来的产品溢价，以及售后环节的增值。经常可以看到，档次相当的楼盘，万科比邻近的其他楼盘价格每平米高500-1000元左右。

一位不愿出具姓名的分析师对本报记者表示，随着万科在二、三线甚至是四线城市布局的到位，可以预见，万科将不出意外地带动众多三、四线城市的房价上涨。

负重前行

上述分析师称，结算面积减少25.3%，结算收入增长3.6%，数据反常，要么是为2011年留预算太多，因为担心2011年的销售形势；要么是因为合作项目太多，实际进入结算的就太少。

广发证券赵强在报告中称，截至2010年末，万科的已售未结面积761万平米，合同金额919亿元(合并报表820亿元)。同时，2011年，万科的计划竣工面积为729万平米。如果按此推算的话，万科今年的结算收入应该在800亿-880亿之间。利润率方面，已售未结均价约为12076元/平米，继续提升1000元/平米。即使按比较保守的估计，即假设成本同步增加的话，估计毛利率将在38.5%左右。

实际上，留下高达820亿元的未结算销售额，表明万科对未来形势的不乐观。这种财务上的安排，可以平滑到未来两三年，以缓和销售下滑带来的冲击。

在国泰君安分析师孙建平看来，王石留给郁亮的万科正处于2007 年以来的最佳经营状态：现金状况最好，净负债率最低，可售量最充裕，2011 年业绩完全锁定，最有能力逆市抄底土地市场、实施行业整合。下转38版



资金链困顿 中小开发商命悬一线

本报记者 邬琼 泉州、福州报道

2月20日,北京联达四方机构董事总经理杨少锋真实感受到了年后房地产调控带来的冷意。

2月19日,一位福建泉州的开发商赴北京找到杨少锋商量对策,该开发商在2007年因一个房地产项目而挤入房地产业,避开2008年的宏观调控之后,2009-2010年投入了此前2007年挣来的资金,并通过民间信贷市场以3分利息拆借2亿资金购入三幅土地。但2011年,新的宏观调控到来之时,他突然发现,房子卖不动的同时所有的融资渠道均被冻结了。

"对有些开发商而言,资金链已经开始紧绷了,如果市场出现波动就意味着死亡来临。"杨少锋对本报表示。

困顿的资金

事实上对大多数类似的中小型开发商而言,冷意来自2010年末。但大多数房地产商并未意识到2011年的信贷市场会如此紧绷。

> 没法继续拆借了,现在民间拆借基本不给房地产项目,拆借利息7分都没法找到钱

"银行信贷是从去年年末开始收紧的。我们像回到了2008年初的情况,信贷陡然收紧。"福建汇龙集团营销部总经理吴永辉对本报表示。

吴永辉原本预计2011年年初信贷会有所放宽,按往年规律,信贷发放一般是上半年放开,下半年收紧。但进入2011年的情况全然相反,他们突然间发现几乎所有的商业银行均以月为单位进行信贷发放,且额度固定,信贷额度直接下发到各个支行。

与汇龙集团一样,在福州拥有多个大型项目的正祥集团同样遭遇了2011年信贷市场的变化。

"固定的信贷额度由多个行业分享,今年更多的信贷偏重于投入政府的基础设施,实际上轮到开发商的没有多少。"上海正祥集团福州区域公司副总黄锐对本报表示,由于信贷额度极少,当地大中型房地产公司只能轮流获取贷款,一个项目贷款往往要等上数月,银行还可能按1%的标准收取手续费,在这样的背景下,中小型房地产商几乎无法获得银行开发贷。

"能得到多少银行贷款就要看融资部的本事了。"黄锐说。

汇龙集团和正祥集团这样的企业拿地多为自有资金,日子稍好过,但对上述赴北京取经的中小型开发商来说,情况有所不同,他们购置土地的资金往往通过民间拆借高利贷获得,在获取土地后再通过项目贷款的方式获取开发贷,双重杠杆之下,此类开发商面临市场萎靡的时候几乎无能为力。

"许多非上市房企在扩张的时候,往往通过民间融资来解决资金缺口,这种民间融资成本最低都在3分左右,也就是说,一个亿的融资,年利息基本上将近4000万元。"杨少锋说。但即便如此,新年之后针对房地产的民间信贷陡然开始收紧,此类信贷利息飞速上涨。

"没法继续拆借了,现在民间拆借基本不给房地产项目,拆借利息7分都没法找到钱。而他们根本就没有除此两类融资渠道的额外融资渠道。他们去北京也许就是为了找钱吧。"有福州房地产商对本报表示。

洗牌与风险

民间层面和银行层面融资渠道的堵塞对中小开发商意味着必须用销售回款来偿还高利贷的利息。但此时市场的主导权却没有在这些中小开发商的手中,他们几乎是坐以待毙的群体。

泉州便是新年调控后的重灾区。

"泉州这样的城市属于本地市场城市,当地居民多数拥有多套住房。但泉州这样的城市房价却已经上涨到9000元/平方米左右。"杨少锋对本报记者说。



杨少锋认为当前泉州市场的需求属于弹性需求,真实的刚性需求并不多,且价格已经超出了大多数刚性需求可以承受的范围。

泉州市房地产信息网显示,进入新年之后,泉州房地产成交量迅速下滑,3月2日到3月8日,一周成交量最高仅33套,即便是如此少量的成交亦大多数为正在供应的大盘垄断,市内几个主要大盘的成交量占全市成交量的50%以上。这使得整个市场的主导权集中在少数指标性大盘手中。

大多数中小在售楼盘可能成交趋近于零,销售回款速度缓慢,但高昂的成本决定了该类项目几乎无法通过降低定价来突破困境。

事实上,大多数中小型房企的定价基础往往是以低于指标性楼盘的价格实现资金回笼,抑或希望在品质上取胜,定价激进,期望获得更多的利润。

但大型开发商在融资成本等方面优势明显,市场定价一般偏于保守,这就使得在同等价格下,中小开发商可能面临亏损的危险,因而多数中小型开发商往往在定价上显得颇为激进。

"有些楼盘的定价甚至超过了银行估值。相同区位的房子,定价甚至会有一倍多的差距。"黄锐说,部分指标性大盘在市况不佳时可以以此前推出货源平价销售的方式抢占市场,而那些定价颇高,或产品性价比与价格严重失调的项目在2011年将遭受巨大的挑战。而杨少锋则认为,在融资成本等成本优势差距巨大的背景之下,此类开发商最终面临的困境将是被兼并。

"没有贷款,没有销售回款,甚至购房者按揭贷款,开发商必须按利率的10%拿出钱来给购房者做担保,他们在银行那里没有议价权。现在高利贷也不能借,还要催债,他们能干什么?卖掉项目,或者等死。"上述福州房地产商对本报说。

资金的困境并不仅是中小开发商的难题,对大中型开发商而言亦不容乐观。

"现在和2008年最大的不同,是银行没有催贷,如果信贷持续紧缩,并且银行开始催促开发商还贷款的话,到底有多少开发商能够顶住,能顶多久就很难说了。"吴永辉说。

小产权房 机会来了

本报记者 胡芳洁 北京报道

严格的限购令,意外地为小产权房提供了新的机会。和商业立项项目一样,没有"名分"的小产权房,不会被计入购房套数,也没有购买条件限制。成为此轮限购令中,不得已的另一选择。

助力

将购房者推向小产权房的怀抱,也许是此轮调控所没有预料到的"副作用"。

北京市通州区张家湾镇太玉园项目是北京最大的小产权房项目,这里已经显示出一些迹象。

章先生是经营该社区二手房买卖业务的一位经纪人,他告诉本报,现在想买小产权房的人确实多了起来。"因为限购政策,很多人大产权房买不了,现在来看房的特别多。"他说,以他所在店面的情况来看,现在基本上每天都有三四个看房人,人多的时候,一天能接待七八个看房人。

随后,本报记者又询问另外两位从事该社区二手房买卖业务的经纪人,这两位经纪人都表示,现在过来看房、想买小产权房的人确实变多了,并且确实有人是因为限购政策的影响,才转向小产权房的。

经纪人黎先生就是其中一位,他说,从他自己的业务情况来看,春节前,很少有人来看小产权房,一个星期下来,能有一个看房人就不错了;现在,一个星期一般能有两、三个小产权房的看房人。"过年之前,主要是买大产权的,小产权成交量很少,现在情况就不一样了。"黎先生说。

小产权房因为没有产权证,不能申请银行按揭贷款,只能选择一次性付款的方式。只要有付款能力,其他没有任何限制。无可否认,限购令一定程度上成为了将购房人推向小产权房怀抱的幕后推手。

尽管能够满足居住的功能,但小产权房毕竟没有合法身份,存在诸多风险。对此,大家都心知肚明,但还是免不了"明知山有虎,偏向虎山行"。

抉择

小赵就是在今年,把目光转向了小产权房。

在北京上完大学后,小赵留在北京工作,期间换过几次工作,工作年限已经有五年多。

"我不是北京户口,也没有五年的纳税凭证,商品房没有资格买。估计以后也不会有资格。"小赵说。小赵现在在一家医药公司从事销售工作,不过这是一家重庆的公司,小赵属于重庆公司派驻北京的工作人员,他的住房公积金、社保都交到了重庆。

实际上,早在一年半前,小赵就开始关注购房信息,当时,他的一位朋友在距离北京较近的河北香河,买了一套商品房,价格约为3500元/平方米。当时小赵也一起看过房,现在朋友的房子已经在装修了,而房价也涨到了约6000元/平方米。

但是住在香河的问题在于,由于距离较远,要实现通勤难度较大。小赵的朋友已经买了车,"即使有车,以后也不可能天天回去,每天回去费油,现在油价这么贵。"小赵说。据了解,香河距离北京国贸区域距离约50多公里,如果每天往返,行驶距离则在100公里以上。

春节之后,新的楼市调控出台,想到以后也无法满足本地纳税满五年的条件,小赵开始考虑买小产权房,而现在,以6000多元/平方米的价格,在通州也能找到小产权房。

"住还是没有问题的,可以住个5-10年,要转手也不是特别难。"小赵说,小产权房还是具备一些合法的基础,现在都是签租赁合同,并不是买卖合同。

在小赵看来,他能接受的小产权房项目,应该满足一些条件:一是必须是老社区,本地人和外地人混居在一起的,万一以后要拆就一起拆,不能是本地人的房子和卖给外地人的房子是分隔开来的;二是小区要封顶了、已经有人入住。

目前小赵关注的社区,有太玉园、环湖小镇、月亮湾晓镇等。据了解,这几个项目建筑规模分别达到150万平方米、63万平方米、21万平方米,销售早,入住人数众多,以太玉园为例,在2002年左右就已经开始销售,有住户数千户。

尽管小赵表示,对小产权房的未来并没有过多担忧,但他选择的,全部都是入住早、规模大、入住户数多的项目的二手房。

在政策并不明朗的情况下,在小赵这样的购房者心中,那些还没有建成、规模很小、并且还没有入住的项目,潜在的风险明显要更大一些。

"国家不会轻易拆小产权房的,之前,深圳曾经有人因为房价下降而断供,不再还银行贷款。我有朋友在银行工作,银行遇到这样的事情都很难办,更不用说国家拆小产权房了。商品房断供只是特例,很少见,如果真的要拆小产权房,一栋楼就是几百户,这个后果太严重了。"小赵说。

尽管如此,不像中介经纪人所说的那样,现在小产权二手房出房很快、碰到好房子很快就能成交,小赵的心态,反而"平和"起来。他说,现在只是先关注着,看看有没有合适的,并不是说一定要买。

"回重庆也是一个选择,家里在重庆本来就有房子,如果回去,房子就不是问题了。是回重庆,还是继续留在北京,现在我正处在一个两难的抉择中。"小赵说。

很难说,只是因为限购令,才让小赵考虑小产权房、考虑回老家,但是不可否认,楼市调控的政策,激化了这一矛盾,并促使这些在北京工作的外地人,在更短的时间做出抉择。

今年3月初,国资委研究局副局长楚序平表达了其个人关于小产权房的看法,他认为应在保证18亿亩耕地红线的前提下,使8亿农民享有完整的房屋财产权,使农民住房和小产权房能够入市流转。

有统计数据显示,我国每年新增进城农民1000多万,目前农村农民住房空置率为30%左右,初步估算,农村住房空置率达到7亿-8亿平方米。

郁亮求解1400亿方程

上接37版

从某种程度上说,这是逐渐隐退的王石给郁亮留下的财务缓冲期。在王石游学美国和欧洲的这三年,万科的业绩基本不会出现大问题,唯一的变数来自销售和规模能否继续扩张。

问题是,郁亮面对的并非一马平川,调控带来的压力显而易见。

2011年2月份万科实现销售面积54.9万平方米,销售金额60.8亿元,分别比2010年同期增长159.8%和141.8%。

2010全国住宅开工16亿平方米,只卖了10亿平方米,还有6亿平方米没有卖掉。从2010年6月份开始,每个地方批准预售面积都大于实际销售面积。

郁亮十分清楚他眼前所面对的困难。

受到限购和保障房的冲击,万科的销售放缓将成不争的事实。这就意味着,万科要完成王石定下的1400亿的目标,未来的10个月,平均每个月的销售要在114亿元以上。

郁亮不认为1400亿是他今年必须完成的任务。"主席谈1400亿,要从原则上理解,不能从字面上理解,如果从字面上没有办法做,1400亿,卖1390亿对了,卖1401亿就错了。"郁亮说。

从2004年开始,万科的核心口号是质量效益,但万科骨子里还是一家规模速度型的公司。万科的规模在不停地膨胀,截至2010年末,万科的总资产已扩张至2156亿元,而2009年年末这一数字为1376亿元。

1400亿是郁亮绕不过去的一道坎,既是为万科,也是为自己。

作为万科未来两三年考核的主要指标,郁亮在规模上显然不能有闪失,这不是指标,而是郁亮的政治任务,是首次掌权的郁亮在万科和业界的资本。

另外,年报显示,万科2010年竣工面积442万平方米,低于计划12%,这个开发进度体现了,万科在面对数千万平方米的在建面积时,工程管理能力相对欠缺,一是与在建面积比太少,第二是未完成竣工计划也一定会拖延周转。

万科对2011年的看法并不乐观。2011年万科计划新开工1329万平米,仅比2010年增加6%,兴业证券分析师王晓东的评价是:新开工计划相对保守。

如无意外,万科应该是国内土地储备最大的公司。在年报中,最终的土地储备规模是万科刻意回避的数字。

而按照国信证券分析师方焱的测算,到目前为止,万科未竣工建面达到6415万平米,足以支撑公司6-8年发展。而王晓东也给出了大体相当的数字:截至2010年,万科有土地储备6451万平米,权益土地储备约5000万平米。

土地投资的比例越高,相应的短期周转率就会降低。庞大的土地储备和存货降低了万科一直引以为傲的周转速度。2007年以前,万科的周转率一直保持在0.6以上,2008-2009年基本上维持在0.4-0.5之间,保利在2008年以后的周转速度维持在0.5-0.6之间,高于万科。

郁亮求变

郁亮说,房地产市场还看不到"天花板",万科在住宅领域的发展是无止境的。但在调控和保障房的冲击下,郁亮在变,这种改变对万科来说或是根本性的。

在3月8日当天的业绩交流会上,除了祝女同胞们节日快乐外,郁亮用得最多的词是"为普通人造好房子",而以前经常挂在嘴边的"为城市普通家庭供应住房"已不多见。

郁亮说:"你注意到刚才的表述,我们从刚性需求回到为普通人盖好房子的描述,其实也是我们应对未来保障房市场以后,普通人仍然是未来市场的主流,我们仍然为他们盖主流的房子,这些房子会是什么样的?有一个变化告诉大家。限购之前很多人买两房,限购之后两房没有人买了,小二不行,小三可以,为什么呢?因为只有一次机会买房子,所以要一次性解决基本居住需求,原来两房可以梯度消费的,现在不行了,需要一步到位。"

尽管没有从价格上定位,但从"为城市普通家庭供应住房"到"为普通人造好房子",郁亮领导的万科或将在产品价值体系与定位上发生相当烈度的变革。

实际上,从严格的价格意义而言,万科的平均售价已超过定位于中高端和中海地产和金地集团,已不是传统意义的普通住宅开发商。

郁亮的改变来自保障房的冲击。

郁亮一直强调未来的"两分市场"格局。在他看来,中国的房地产市场正在重新回到1998年时的制度设计,也就是商品房和保障房并驾齐驱的模式。郁亮称,"两分市场"的过程大概需要两三年时间,万科已经做好准备,有足够的信心在保障性住房之外至少50%的市场中获得更大的发展。

实际上,在保障房的冲击下,许多开发商开始掉头。

其中之一便是同处深圳的花样年,在花样年总裁潘军看来,去年全国卖了10.5亿平方米的房子,今年政府要建1000万套保障房,按照每套保障房平均80平方米计算后的总面积就是8亿平方米,仅仅剩下2亿多平方米的市场需求,即是20%的高端市场。因此,花样年计划同样明确产品定位,将大幅指向高端产品。同样的变化发生在金地集团身上,按照金地的规划,今年高端住宅将占到整个销售额的60%。

万科的另一个变化是在布局扩张上减速。2011年万科新进入了昆明等12个二、三线城市。万科在全国各地设立了将近400多个分公司,在全国有2500个左右的项目同时施工。但真正能带来盈利的仍是多年前布局的核心区域和核心城市。为此,郁亮的想法是,"现在开始,我们希望深耕现有城市为主,而不是进入新城市为主。"

盈利隐忧

尽管有高达百亿的净利润留存尚未结算,但万科的利润粮仓却过分依赖核心城市。

年报显示,2010年万科五个核心城市(深圳、广州、上海、北京、天津)合计占整体营业收入和净利润的比重分别为49.7%和47.9%,这意味着在另外40多个城市贡献着另外50%的利润。

另一组数据则显示,万科100%控股的10家核心分公司,贡献了301亿的营业收入和55.6亿元的净利润,分别占到营业收入的60%和净利润的76%,这些公司的分布区域仍以五个核心城市为主。而参与万科的合并报表的子公司多达389家,这意味着万科的不少分公司在亏损。

数据显示,2010年万科的利润来源重镇仍是传统的以珠江三角洲为核心的深圳区域和以长江三角洲为核心的上海区域。其中有以万科赖以起家的珠三角区域利润率最高,以32.89%的主营业务收入获得了37.55%的净利润,而长三角区域以38.35%的营业收入贡献了36.96%。

后起的以环渤海为核心的北京区域仍没有获得理想的利润,以20.53%营业收入获得17.03%的营业利润。

以上均表明,尽管在三、四线城市布局多年,但万科的利润粮仓仍在传统重镇。

尽管年报数据中无法获知万科在三、四线城市的运营状况,但2010年的中报却直接反映出三、四线城市的规模和盈利能力都相当薄弱。

在中报计算的32个城市中,深圳、上海、杭州、宁波等传统城市分别贡献了20.25%、23.94%、9.82%和11.70%的净利润,将近大半。

中报显示,万科在三、四线城市的扩张是以牺牲如今的盈利为代价的。珠江三角洲区域除深圳、广州、东莞、佛山和海南的其他城市,贡献了0.47%的主营业务收入,却只贡献了0.04%的净利润,而在除北京、天津和沈阳的环渤海区域,其他城市贡献了0.95%的主营业务收入,却对整个净利润造成了-1.47%的亏损,环渤海区域,类似于大连、青岛、烟台、太原、长春等优质地产城市仍不能为万科带来利润。

也就是说,受限购政策的影响和土地资源的逐渐消耗,二、三线扩张还没见到效益,而能否带来效益尚属未知。面对未来不确定的市场,加上高价得到的土地,万科原来的利润支撑点存在逐渐消失的隐患。

兴业证券在研究报告中称,2007年以来,万科的土地储备中一线城市比例有所减小,而三、四线城市占比有上升迹象。特别是2010年,万科新增的土地储备中,已经有将近40%的土地投资来自三、四线城市。



向建筑中国格局的人物致敬

合生·霄云路8号，向“十一五”的风云人物致敬，驻足“十二五”开端，
我们与您共同憧憬中国未来！

2009–2010 领衔北京高端公寓市场
首批层峰业主即将入住　530m² 楼王载誉热销中

2011年，北京燕莎使馆区，合生·霄云路8号于40万平米和家森林中建构世界级生活，
从圆明园皇家园林、ART DECO风格建筑，
到大宅空间设计，以中西合璧呼应大国精神，以生活高度致敬当代层峰！

世界级华宅的中国样板

No.8 Royal Park
合生·霄雲路8號

VIP: 8610 - **8433 8888**

http://www.8royalpark.com

投资商：合生创展集团有限公司　项目地址：中国·北京·朝阳区霄云路8号　广告全案：東方博文广告

INVERSTOR:Hopson Development(Group)Co.,Ltd.　ADD:8 Xiaoyun Road,Chaoyang District,Beijing,China、MC&DIOR ADVERTISING

本广告所有图文仅作说明使用，不作为合同要约，最终解释权归开发商所有　京房售证字(2008)414号

当法律遭遇政令

本报记者 陈哲 上海报道

2010年12月,王晓霞(化名)从外地来到上海,在一家外企找到了适合自己的工作,王晓霞的父母随即打算为她出资购置一套房屋,王晓霞在2011年1月下旬看中了一套二手房,准备在春节过后签署购房合同。

可是上海市政府于2011年1月31日出台限购令,明确规定非上海市户籍且无法提供2年内在上海市累计缴纳1年以上个人所得税缴纳证明或社会保险(城镇社会保险)缴纳证明的人不可购买房屋。

王晓霞到上海才几个月,没有上海户籍,正是被限购的对象,她一心想找个方法来规避这个新政。

代持的风险

一位朋友指点说,可通过让他人"代持"的方式来规避新政。所谓代持,就是由王晓霞出资买房,但产权证上写他人的名字,出资人与代持人之间会签署一份代持协议。

代持主要有两种文本形式,一种是代持协议,在这种协议中,出资人为甲方,代持人为乙方。以乙方的名义贷款购房,协议中有条款会注明,乙方未经甲方同意,不能擅自以变卖、抵押等形式处理房产。

代持协议方式中,贷款购房中有些环节需要代持人的证件或者本人出面,往往不太现实。另一种公证委托的方式更为方便。

公证委托的委托书上出资人为乙方,代持人为甲方。核心条款是甲方全权委托乙方购买房屋,乙方有处理房产的权利。这样一来,名义上的购房者则可以不参与到具体的购房行为中,可行性较强,多为炒房者采纳。

朋友告诉王晓霞,只要找的代持人比较靠谱,这种情况一般都不会存在风险,"如果产生了纠纷,打官司法院判决都会有利于出资人"。

不过,几百万的财产,写在他人名下,王晓霞还是不太放心。王晓霞找到上海沪家律师事务所诉讼部主任付忠文律师请教,付忠文专注于家庭房产领域的法律诉讼。

"在限购政策出台前,如果代持人和出资人发生纠纷,上海法院的处理方式比较统一,一般都会认定'代持'是隐名代理行为,合法有效,会判令房屋归出资人所有。"付忠文说。

付忠文告诉王晓霞,这些方式法律风险很大,在实践中出现的纠纷很多,比如说代持协议方式,该协议是无法公证的,只在协议内有约束力。因此有的纠纷案例里,很多代持人私自偷卖、抵押房产,即便法律判定房屋归出资人,但代持协议对第三者无效,出资人很难拿回房子。

公证委托形式中,代持人可以随时撤销委托书,有可能擅自处理房产,也有不小的隐患。

当法律遭遇调控

付忠文律师告诉本报,即便在咨询的过程中,他向客户力陈代持风险,仍然还有人会采取这样的途径买房。他担心,新政之后,法律的判决会遭遇无法与地方政令保持一致的尴尬。

《合同法司法解释一》第四条规定,人民法院确认合同是否有效,依据是"全国人大及其常委会制定的法律和国务院制定的行政法规",而并非"地方性法规、行政规章"。限购令是地方性政策,并不属于国务院行政法规,不成为人民法院的判决依据。

"若出资人起诉至法院,要求代持人将房屋恢复登记到出资人的名下,法院支持出资人的诉求,似乎就出现了法院为规避国家政策的人提供了合法'外衣';如果法院判决不支持出资人将房屋产权恢复登记至其名下的诉求,对出资人与代持人的利益应如何保护?相关法律责任如何分配与承担?"付忠文说。

事实上,法律遭遇新政的案例,并非仅仅代持行为一种。

新政后,有些人持法院的《民事调解书》至房屋登记部门办理产权变更手续,但付忠文了解的情况是,很多《民事调解书》是当事人通过"虚假诉讼"方式获取的。

付忠文的一位客户,在新政前出资为自己的子女购置房屋,房屋的产权人为子女,限购令一出,子女让父母以确权诉讼的方式起诉自己,以此来达到自己为"无房族"或"可购房族"的目的。

庭审中,子女一般会"主动"承认当初买房是父母出资,现同意将房屋"归还"给父母。付忠文介绍,从一般法律程序来看,原告主张的事实,被告均予以承认,即便原告不能举证,法院也会判决原告主张有效。

"法院的判决书下来之后,房屋登记部门如果遵循地方规章,不予办理变更,判决的权威性何在?"付忠文说。

> 新政之后,法律的判决会遭遇无法与地方政令保持一致的尴尬

浦东房地产交易中心一位官员坦承,这类情况时常出现,但一般是按照法院判决办理。新政后,上级机关对此事尚无明确说明。

事实上,上海市房产交易机构对在父母房产证上挂名的成年子女再买婚房解禁,但为了规避买房时要按照二套标准支付的契税(首次购90平方米及以下的普通住房,购房者可享受1%的契税优惠税率,二套房是1.5%),一些成年子女在买婚房时,还是会采取虚假诉讼的途径。

付忠文建议,新政下,司法机关在面临诸如虚假诉讼、代持、假离婚、假结婚、补办税保等案例时,是否应主动实施司法干预,是否应该依职权支持国家政策的实施,相关部门应当有明确的解释。



"国八条"政策效应有不确定性

汪利娜/文

近年来房价上涨过快,使得买房难成为众所瞩目的焦点问题。2011年1月26日温家宝总理主持召开国务院常务会议后新版"国八条"出台,自2010年4月至今,调控政策出台的频率与力度前所未有,政策的取向和效应更是备受国内外的关注。

与以往简单稳定房价的调控政策有所不同,此次"国八条"的政策取向是商品房市场调控与保障性住房建设两手抓住,且两手都要硬,这是我国住房政策的一个重大转变,也是对住房保障丰富内涵再认识和落实的具体体现。

市场与保障,谁也离不了谁

许多人认为住房"双轨制"就是保障归保障,市场归市场,两者可以分道扬镳。其实,保障性住房和商品住房虽然服务的对象不同、供给方式不同,但也不是泾渭分明,互不关联。保障性住房与商品住房两者是对立统一、相互转化或互为补充的。

事实上,住宅市场的商品房价格越高,居民可支付的商品住房越少,对政府直接供给的保障性住房的需求越大,政府的负担越重;土地市场和住宅市场越规范,商品房价格越合理,可支付性越高,保障性住房的需求越小,政府负担越轻。因此,中国在推进住房保障中,抑制高房价、低密度的别墅和一户多套住房是中国现阶段或城市化没完结前的现实选择。在土地有限和供给既定的情况下,高档房、别墅开发建设越多,中低价位的商品住房和保障性住房可占用的土地相对减少,因此,保障性住房与商品房两者不可顾此失彼。

在商品房与住房保障之间,需要有序的结构安排,各国的住房政策理论和实践表明:住房保障就是住房领域的社会保障,是政府为弥补市场"失灵",通过运用经济、行政和法律手段,为保障满足全体国民的基本住房需求所做出的多种制度安排。但这并不意味着政府可以"大包大揽",针对不同的收入群体,政府履行责任的方式应有所不同,"高端有市场、中端有扶持、低端有救助"。需要指出的是政府住房保障责任应止于基本住房需求,改善性住房需求则主要靠市场。

政策效应的不确定性

进一步分析"国八条"具体调控措施,大体可分为两大部分:一是遏制投资、投机性购房和房价上涨过快,如限购令、限外令、差别化利率和首付比率以及5年以上全额征收营业税等。二是加大保障性住房建设和供给。在问责制的高压下,20多个城市先后出台落实"国八条"的实施细则,但其政策效应仍存在诸多不确定性。

保障性住房建设难点多多。2010年国家推出新建590万套保障性住房计划,竣工370万套。2011年计划兴建1000万套保障性住房的计划,并计划在未来五年兴建3600万套保障性住房。但从我们对部分城市的实地调研发现:保障性住房建设和实施中存在的诸多问题:

1. 土地供给不足。我国自1998年实施土地储备和2004年实施招拍挂制度以来,土地储备已成为地方政府储备"资源、资产、资本",以地生财的重要手段。各城市土地储备热情之高、规模之大,却没有为保障性住房提留充足的土地,一边是违法批地、囤地和闲置土地,另一边为保障性住房建设提供多是破产企业用地和城市拆迁用地,土地用途、产权不清延迟了保障性住房开发建设。

2.城市拆迁补偿制度不健全,公益性拆迁与商业性拆迁不分,城市土地名义上是国家所有,但"事实上的所有权"是使用者、占有者,使用者漫天要价,无形中加大了城市棚户区改造和旧城改造的难度。

3.融资渠道不畅,长期低成本资金供给不足。目前保障性住房建设的资金来源主要有:中央地方政府财政资金、地方城投公司、土地出让收入、住房公积金增值收益和商业银行贷款。住房保障是政府的责任,但许多欠发达地区是吃饭财政,政府财力十分有限,且去年8万亿的地方投融资贷款最终都是地方政府债务。用住房公积金的增值收益建保障性住房面临障碍:一是与现行法规"只能用于个人贷款"相违;二是公积金是私人住房储蓄资金,其产生的增值收益是私人储蓄的孳息,其资金性质在法理上没有界定清晰;且公积金管理中心一个事业单位人浮于事能否掌控开发贷款的风险也令人质疑。而商业银行为保障性住房提供的银团贷款多集中在经济发达的城市,且资金借短贷长的特点也制约了银行大规模介入的可能。

4. 出售型保障性住房分配机制混乱。收入不透明使一些城市的经济适用房、两限房成了"特权"公务员住房,而一次性买卖和五年后上市交易导致"寻租、创租"行为泛滥,加剧了收入分配不公,也浪费了公共资源,更弱化了政府住房保障能力。

5. 保障性住房主要面向城市中低收入,排斥进城市的农民工,阻碍了中国城市化的进程。

6.各城市住房市场差异大,保障性住房需求千差万别。在住房市场的基础数据(存量房的套数、结构、使用年限等)不清的情况下,盲目地大建大拆会带来社会资源的错配。保障性住房建设实施中的上述问题,都在一定程度上增加了保障性住房建设不确定性,也表明住房保障任重而道远,更需要长远发展的大思路和有效的制度安排。

遏制投机和高房价乏力内因

近年来房价的飙升有城镇化、居民收入增长的合理因素,也有许多非市场、不合理的因素,这与2008年对房地产形势的误判、超发货币和过多刺激政策有关,也是多年土地制度改革滞后的结果,而房地产市场不过是多种制度缺失和利益博弈的集中表现。"国八条"实施的不确定性主要来自于:

首当其冲是地方政府执行力度。中央与地方政府的利益矛盾是客观存在的,但在工业化过程中并不突出,因为工业化中央政府是主导者,地方政府多依赖于中央的大项目、大笔投资在地方落地开花,而城市化地方政府是主导者,大到城市规划、发展战略,小到经营城市的社区管理的细枝末节。

在现行的投资拉动为主的经济增长方式、GDP为重的政绩观、土地财政和分税制不健全的体制下,房地产业对地方经济至关重要。这突出表现为:

1.房地产投资占比高。全国房地产投资占固定资产投资在20%左右,北京和上海一线城市这一比重分别在50%和30%左右,在苏州、杭州等富裕地区占比也在30%左右。

2.土地出让收入高。在我国土地制度从"向农民廉价征地——土地储备——招拍挂"全程政府垄断的格局下,地方政府是土地市场最大的"做市商",通过掌控土地供给规模、用途、结构、节奏、时机、营造市场氛围,人为制造土地短缺,推高地价。2010年全国土地出让成交价款达到2.7万亿元,土地出让收入成为地方政府最重要的收入来源。可以说,没有政府利益偏好,不可能出现"地王"过剩与保障房无地的尴尬。没有地方政府发放的土地使用证,囤地、土地闲置等违规行为也不可能如此猖獗。

3.房地产相关税收高。除土地收入外,相关税费也是一笔不小的收入,其中房地产企业所得税和房地产营业税占地方税收比重较大,这些都依赖于房地产市场的"火爆"。制度设计的缺陷导致地方政府对房地产的过度依赖是中央政府始料不及的,也是短期内无法改变的。

其次,阻力来自房地产企业。过去十来年,在政策扶持和重金追捧下,中国的房地产市场呈现出了房价只涨不跌、企业个个盈利的局面,房地产业的暴利也吸引更多的社会资本进入,这种吸虹现象减少了实体经济生产性资本的供给,对中国产业结构调整、升级和创新均产生不可低估的负效应。一国的财富积累在于生产和创造,而囤地炒地只能产生虚假的繁荣,且会提升企业和国民的生产与消费的成本。面对限购、限外和货币流动性趋紧的调控,房地产企业因其实力和竞争力的差异,其经营策略会出现分化:大而强的房企会借市场调整之机,拿地拓展市场份额,或拖延建设工期和销售期,等待市场回暖;小而弱的房企迫于资金可得性和融资成本上升可以通过股权转让或参与政府的保障房建设以度过严冬。此外,当土地将地方政府与房企捆绑在一起时,房企可以通过各种方式左右政府决策,甚至是改变决策,这都会影响"国八条"的政策效果。

投资投机者会规避风险,寻找市场管理的漏洞。如,通过补交社保基金或开具虚假就业证明,让限购限外令失灵;以自有资金一次性付款,或合伙投资让银行差异化信贷政策无效;特别是目前许多城市的住房交易产权登记和信息网络并不健全,城市的公安、民政、社保和房地产信息体系没有协调一致的行动,都会使得限购令"禁二禁三"、"认房又认贷"形同虚设。

银行可以说是房价上涨的受益者,最不愿意看到房价下跌,这将危及银行的贷款质量。但加息、上调存款准备金率趋紧的调控政策迫使银行谨慎放贷的同时,也提升了银行自主定价和议价的能力,不少银行采取"以价补量",提高首付比率,取消房贷利率优惠的政策,不仅上浮新增的贷款利率,到期的存量贷款在展期,或用于新贷款的发放时,利率也会水涨船高,以弥补增量下降对盈利的影响。银行"嫌贫爱富"偏好可能会增加刚需族的购房负担。

在多种利益的博弈中,原本就暂时的"限购、限外令"到底能走多远充满不确定性。

我们该有怎样的制度?

面对高企的房价,我们需要短期的调控政策,更需要长远的制度建设,具体政策建设包括:

1.从产权、交易、管理多个环节入手深化土地制度改革。土地资源、资产和资本三位一体的特殊性,使其成为房价上涨过快和保障性住房的土地供给不足的重要因素。以城市化、城乡统筹的大思路,构建城乡土地市场,允许农村集体建设用地土地以有偿出让、作价出资(入股)、租赁、联营、抵押等方式出让,改变现行"一口进一口出"行政垄断造成人为的土地短缺、腐败和价格扭曲。在市场不健全的情况下,严格土地出让收益的管理,让国有土地为民谋福利,投向与民生相关的领域。以促进政府职能从"投资型"向"服务型"政府的转化。

2.完善住房保障体系建设。面对城市化巨大的住房需求,我们需要构建符合中国国情的住房保障体系,中低收入的基本住房保障靠政府,改善性住房需求靠市场;保障性住房的供给应以公共租赁房为主,以避免分配不公引致收入差距的扩大;商品房供给以可支付住房为主,以吸引更多的人通过市场解决住房问题。保障性住房建设应在各地对住房存量、结构普查的基础上制定长远的发展规划,不能只要数量不要质量;只建房子,不建配套设施;只重前期开发建设,无视后期的管理服务,以避免"搞运动"式的大干快上的负面效应。

3.深化财税体制改革,强化其住房保障功能。财政税收是政府调节经济、实现社会公平的重要手段。在政府财力不断增强的情况下,政府应优化财政支出结构,提高住房保障等公共服务支出的比重;增加税收的市场调节功能,对一次购房和二次购房者实施差别的营业税;增强税收的收入分配调节功能,积极推进对低密度高价住房、第二套住房开征房产税,将政府公共投资产生的外部效应,即私人房产增值收回来。

4. 引导民间资本进入租赁房领域。在住房市场结构调整中,政府除直接提供公共租赁房外,还应用运财政、金融、土地和税收政策鼓励和动员更多的社会资金进入与民生相关的领域,特别是要细化公共租赁房"谁投资、谁受益"的政策,如对从事公共租赁或普通租赁住房的房地产开发企业能否在土地的取得上、土地价格上给予一定优惠政策,或在企业提供20—30年租赁房期满后可以将现有的土地改建为普通住宅;在金融方面能否给予长期的低息信贷支持;政府财税政策可否给予贴息和税收减免,这样政府可以较小的投入来撬动更多的民间资本介入,形成政府与企业的"双赢"。

5. 探索和开拓保障性住房建设的融资渠道和金融工具,以公共租赁住房为主的保障性住房供给,面临的最大问题就是资金问题。仅仅依靠政府财政资金投入,或者其他单一方式(住房公积金、地方投融资公司和银行保险)都是无法满足其资金需求的。通过建立公共租房和公共不动产信托基金,一方面可强化对公共不动产的产业化管理,另一方面以租金稳定的收入现金流为基础发行资产证券,在资本市场上融资,而保障各类资金投入的本息回流,是住房保障政治上可行和商业可持续的关键。

6.树立科学的发展观,规范地方政府行为。各地方政府坚持为人民服务的理念,切实做到权为民所用、利为民所谋。不断创造经得起实践、人民、历史检验的业绩。

(作者为中国社会科学院经济研究所研究员)

编辑:林密 E-mail:linmi@eeo.com.cn 美编:赵刈 2011.3.14



高铁
与中国21世纪大战略

高柏/文



高柏

我们首先要讨论的是中国发展高铁到底值不值，至于如何发展好高铁则是第二位的问题。高铁是改革开放以来中国发展出来的唯一的可以改变整个21世纪国际国内政治经济基本格局的战略产业，它的建设可以对中国的命运产生深远影响

春节刚过,就传来铁道部长刘志军因严重违纪被审查的消息。一时间,刘志军任部长8年中最耀眼的政绩,即中国高铁的飞速发展,也陷入舆论的漩涡。

目前媒体对中国高铁的批评主要有三:第一,高铁建设负债已经造成沉重的财务负担。2009年底铁道部总资产2.46万亿元,负债达1.3万亿元。大举上马高铁项目是造成债务急剧攀升的主要原因;第二,各地盲目上马高铁导致其布局的不合理。部分欠发达省市上马高铁没有道理;第三,即使高铁进入运营期也将入不敷出。随着2012年后国家《中长期铁路网规划》项目陆续投入运营,初期亏损额度势必扩大。

我们究竟应该如何认识高铁?是把它视为单纯的交通工具或是一个应该自负盈亏的单一产业,还是视为一个具有全局意义应该得到大力扶植的战略产业?

无须赘言,目前高铁的融资招标方式、对速度的追求、质量保证以及票价政策存在很多问题,但是,我们首先要讨论的是中国发展高铁到底值不值,至于如何发展好高铁则是第二位的问题。高铁是改革开放以来中国发展出来的唯一的可以改变整个21世纪国际国内政治经济基本格局的战略产业,它的建设可以对中国的命运产生深远影响。

本文主要从战略的角度讨论高铁潜在的意义,而不是提出一个如何建高铁的操作方案。刘志军被审查后高铁还要不要建?目前的反对意见重视的都是些技术性问题,有些问题可能要付出极大努力才能解决。我们应该先想清楚解决这些技术问题,尤其代价很高的问题,到底值不值。衡量标准就在于其战略意义,而不是这些技术性问题本身。本文目的就在于抛砖引玉,引起各方有识之士对高铁战略意义的关注和辩论。

为什么要发展高铁?因为它能使中国在应对未来的重大国际国内挑战时有一个新的选择。

蓝海战略的限界

中国过去30年的发展依赖的是蓝海战略,但在今后10年里面临的最大外部挑战将来自于蓝海战略的限界。

蓝海在当代中国人的意识里意味着先进文明、自由贸易和国家富强。通过蓝海战略,中国义无反顾地加入了世界经济贸易体系,参与国际分工,依靠廉价劳动力的比较优势促进出口,并以国际贸易带动国内经济增长。蓝海战略导致中国经济的重心向沿海地区转移,为中国经济带来了30年的大发展。

然而,2008年的全球金融危机从根本上动摇了战后几十年世界经济运转的基本机制,中国传统的出口市场受到了严重影响。

战后的布雷顿森林体系以美元为关键货币,美国通过其国际收支的赤字为世界经济提供流动性,美国不必承担其他国家在国际货币基金组织里必须承担的维持本国国际收支平衡与固定汇率的义务。这使美国在战后可以长期保持国际收支的巨额赤字,通过发行巨额国债来维持其政策的自主性。

虽然布雷顿森林体系于上世纪70年代初崩溃,但取而代之的美元本位制并没有改变倚赖美元的做法。由于美元不再有黄金的支持,美国可以放手举债,美国的国际收支全面恶化,政府预算赤字大幅上升。减少债务将成为2012总统大选中的一个重要议题。次贷危机后,美国经济开始的去杠杆化过程将在广泛的范围内影响美国的投资与需求。离岸生产、外包以及全球生产导致的美国制造业提供就业能力的减退也将影响美国的消费能力。短期内美国很难再作为世界上最后的消费者来带动其他国家的经济增长。

欧洲面临的是另一种困境。欧洲统一的货币政策使各成员国只能依靠财政政策来发展经济。欧元区内没有统一严格的财政政策。虽然《稳定与发展公约》规定欧元区国家的财政赤字不得超过本国GDP的3%,主权债务不得超过本国GDP的60%,但大多数国家早已突破这两条警戒线。一些欧盟成员国多年来在政府公共开支和私人消费方面超前挥霍,主权债务的风险大大增加。战后欧洲各国相继建立了高税收、高福利的福利国家体制。这虽然使社会成员更平均地共享经济发展的成果,但也不可避免地削弱了欧洲国家在国际市场上的竞争力。随着危机后的欧洲各国不得不大规模削减社会开支和减少各种公共福利,保护主义很有可能在欧洲率先东山再起。

日本的问题更为严重。上世纪90年代初经济泡沫破灭后,日本一直没有能够发展出新的产业竞争优势。日本政府的债务已经超过GDP的200%。尽管日本的债务主要由国内购买者来消化,外资突然撤资导致危机的风险很小,但在人口迅速老化的背景下这个债务仍然显得十分沉重。小泉当首相时推动的新自由主义改革打破了日本经济体制里原有的社会保护机制和平等机制,催生了一个"下层社会"。今日的日本社会变得日趋保守,年轻人普遍不愿意出国留学,公司的雇员也普遍不愿意被派往国外工作。日本管理学家大前研一惊呼,日本已经变成了一个集体不学习、集体不思考、集体不负责任的"低智商社会"。目前的日本社会充满了一种看不到希望的"时代闭塞感"。

与东亚东南亚地域经济一体化是中国蓝海战略的重要一环。然而,美国积极重返亚洲的努力开始改变这里的力量平衡。美国不仅开始加强与亚洲国家在安全保障方面的联系,也开始积极参与并推动环太平洋经济合作协定。这个协定原则上要求废除所有关税。与自由贸易协定相比,环太平洋经济合作协定的内容更为广泛,自由化程度更高。对东亚、东南亚国家而言,美国积极重返亚太为它们与中国打交道时提供了一个筹码。环太平洋经济合作协定在某种程度上是一个对10加3的另外选择。有了这个新的选择,东亚、东南亚国家在与中国打交道时就可以既增加地缘政治的考量,又不失地缘经济的利益。尽管中国推动的与东亚东南亚的经济整合今后仍然会继续进行,这一地缘经济的进程将受到日益增加的地缘政治因素的影响。

向内需驱动转型是中国蓝海战略受阻时的应对措施。从2003年西方国家要求人民币升值时起,中国政府就提出自主创新与和谐社会的新政策范式,并一直在采取各种措施促进转型。然而,2008年的全球金融危机改变了转型过程的动力机制。一场空前的世界性危机使中国政府施策的重点从转型向救市倾斜。中央政府的4万亿元加上地方政府跟进的7万-8万亿元的公共投资一方面使得中国在大型基础设施建设方面在世界上独占鳌头,综合国力突飞猛进,另一方面也由于大量流动性的注入带来以房地产为代表的各种资产价格迅速膨胀。这不能不限制人们在其他方面的消费,干扰向内需驱动的转型。由于中国经济发展模式转型的速度远远跟不上外部环境的变化,外界对人民币升值的政治压力也进一步增加。

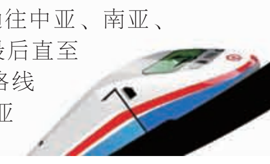
正是因为长期奉行的蓝海战略开始面临严峻的局面,中国必须为未来寻找新的发展道路。

高铁可以推动欧亚大陆的经济整合

高铁的迅猛发展为中国突破目前的困境带来了一个新的希望。

在短短几年里,中国把从几个国家引进的高铁技术经过系统整合,将运行速度提高到每小时350公里。除了在国内加速建设之外,中国还就高铁与美国、俄国、英国、沙特阿拉伯、巴基斯坦、伊朗、土耳其、保加利亚、老挝、泰国、马来西亚以及数个中亚国家就高铁建设进行谈判或者签约。据《金融时报》报道,中国计划在15年内把北京与伦敦用高铁连在一起,两地间的旅行时间将被缩小到48小时以内。

建设由中国通往中亚、南亚、中东、东欧、俄国最后直至西欧的各条高铁路线将有力地带动欧亚大陆的经济整合。



贯通欧亚大陆的交通大动脉将把沿线各国的生产要素重新组合,在各国制造出新需求,吸引来新投资。这将为地域经济一体化打下一个基础。在欧亚大陆经济整合的过程中,中国可以成为东部推动力,欧盟为西部推动力,俄国为北部推动力,印度为南部推动力,各个方向的进展在中东汇合。

欧亚大陆区域整合的基础已经部分存在。上海合作组织可以注入经济内容,欧盟则可以把高铁向东推进到保加利亚,只要再打通伊朗与土耳其就等于打通整个欧亚大陆。目前伊朗已经是上合组织的观察员国家,而土耳其与欧洲一直有较强的联系。此外,中东北非地区还有一些重叠的合作组织,比如欧盟与北非的环地中海合作组织,以及土耳其与叙利亚、约旦、黎巴嫩签订的地区高铁合作协议等。中国已经与巴基斯坦和伊朗就高铁合作签约。俄罗斯、印度、以及中亚国家也都对欧亚高铁表示出极大的兴趣。

欧亚大陆经济整合将进一步加速过去已经出现的一个国际大趋势:即发展中国家中的人口大国成为世界经济发展的推动者。中国成为世界工厂是上述大趋势因果链条的起点。世界上人口最多的中国由于经济发展对能源与资源需求量的大幅度提高为出口能源和资源的发展中国家提供了重要的发展机遇。由于许多能源与资源的出口大国同时也是人口大国,这就带动了更多的世界人口进入经济发展的过程。在过去的10年里,这种滚雪球的效应越来越明显。当中国和印度满世界找能源资源时,连非洲大陆都实现了年平均4%-5%的经济增长率。这在世界经济史上是前所未有的。

占世界人口三分之二的欧亚大陆的经济整合将使中亚与中东一些至今被隔离在世界经济发展潮流之外的发展中国家获得加入全球化过程的机会。欧亚大陆的经济整合也必然进一步带动非洲大陆的经济发展。一条贯通欧亚大陆的高铁带来的将不仅仅是古代丝绸之路的复兴,它也将使几个像伊朗、土耳其,甚至埃及这样在历史上曾经有过辉煌过去的古代文明大国有机会再现当年的繁荣。

对中国而言,推动以高铁为基础的欧亚大陆经济整合具有如下意义:

首先,它有助于防止全球化的逆转,并为自由贸易的发展提供新的动力。如前所述,2008年的全球金融危机使战后的国际经济增长机制失灵,如果中国继续向发达国家市场增加出口,很可能招致强大的政治反弹。推动欧亚大陆经济整合等于是为全球化开辟一个第二战场。它可以为国际经济创造新的需求,为目前正在减速的全球化注入新的动力。它不仅可以把目前被排除在全球化进程之外的中亚和中东国家带进全球化进程,也可以为正在经历人口下降的俄国和西欧提供新的活力。

其次,它将为中国向内需转型赢得宝贵的缓冲时间。目前对中国而言最佳的选择是既不用马上转向完全依赖内需,又不给已经很虚弱的西方市场再增加新的压力。推动欧亚大陆经济整合恰恰可以同时满足这两个条件。这个新经济圈将为中国提供新的外部需求,原料能源来源和出口市场。欧亚大陆经济整合与蓝海战略属于同一对外开放的大方向。同时,它又明显地有别于蓝海战略代表的既存市场。这种新的外需将减少中国经济在短期内向内需驱动彻底转型的政治压力。

下转42版

中国道路:一台高效但未经打磨的发动机

博格丹·高拉尔奇克 / 文

决定着冷战后世界秩序是“单极时刻”理论(查尔斯·克劳特海默 1990 年提出),以及美国在几乎所有重要领域的前所未有的主导权。在经济方面,这种主导表现为被称作“华盛顿共识”的新自由主义计划。新自由主义计划包括影响深远的市场贸易自由化、高度的私有化、对经济及金融市场的放松管制,以及(在经济过程中)政府角色的淡化。布雷顿森林体系的各个机构在全球各地支持和推广这项计划,被称为世界上最高效的系统,并很快成为一种意识形态规则,被所有转型时期的(后共产主义及其他)经济体所接受。

从目前的角度看(尽管至今时间尚短),我们已经可以说,这个自由的蓝图运行至 2008 年的经济危机,在此之后面临了猛烈的抨击并被彻底抛弃。甚至“华盛顿共识”的教父约翰·威廉姆森都对它提出了批评,并且承认他“会做出一些修改”。例如,鉴于这次经济危机的经验,他会要求对金融市场实施监督和监管,尽管他仍然不理解“为什么对私有化有那么多反对意见”。换言之,在将近 20 年以后,“单极时刻”已经走到了尽头,一如弗朗西斯·福山在 1989 年共产主义阵营垮台之后的热潮中所做的“历史终结”的梦想。以意识形态为核心的华盛顿共识计划已经过时了,恰如美国和欧洲有关自由民主在全世界取得胜利的梦想。

使这一事实更为显著的是,处在变革时期的中国没有同意实施“华盛顿共识”的新自由主义的要求,尽管中国接见了国际货币基金组织代表团,甚至新自由主义经济的权威米尔顿·弗里德曼。

确实,在 20 世纪 90 年代,特别是在“改革之父”邓小平 1992 年富有远见的南巡为中国的改革注入了新动力之后,中国在极大程度上放开了市场并且加入了现存的唯一的资本主义经济体系。这一动向的最高成就是中国于 2001 年 12 月加入了世界贸易组织。与此同时,中国以不断增强的决心拒绝了来自国外的解决方法,进而采取了自己的模式,更确切地说,采取了远东“经济四小龙”(中国台湾、新加坡、中国香港、韩国)根据自己的需要和情况而得出的发展经验,而且这些亚洲国家实际上信奉中国的文化和价值观念。中国第二阶段的改革就是这样诞生的(在第一阶段,中国试图像苏联的米哈伊尔·戈尔巴乔夫一样改造社会主义)。早在 2004 年,一位在中国的大学里教书的西方讲师约书亚·拉莫把它称为“北京共识”,其观念在原则上是与华盛顿共识的规则相悖的。新提出的“北京共识”是西方(美国)发展模式的替代品,到现在为止被看作是无可争议的,2008 年以后在经济上也似乎是有生存力的。因此,我们对英国资深研究员波波罗(Bobo Lo)的话不应该感到惊讶:“世界性的经济危机只不过证实了它(中国共产党)的信念,即中国的以国家领导的现代化优越于西方的自由资本主义。”

> 我们可以说中国是新兴市场的推动力量,如同汽车的发动机,但是这部发动机的某些构造尚且不为人知,仍嫌粗糙,未经打磨,并且明显需要改进和完善

世界市场崩溃,“华盛顿共识”的根本规则遭到损害,现在关于中国的发展模式或范式展开了一场国际辩论(目前仍在进行当中),但不是关于“北京共识”(甚至中国也因“不当”而否定了这个概念),这一点并不令人惊奇。

这场丰富的辩论促成了“中国发展模式”基本设想的诞生(且不论其名称如何):

——政府务实地、不带意识形态色彩地灵活处理改革或必要的变化。在过去的几年中,这种方式甚至被解读为国家的“科学发展观”,这将与所有意识形态的实验和教条相悖;

——对变化与改革实行渐进的、谨慎的管理,甚至在可能出现错误或失败的情况下后撤。这种策略被恰当地表述为“摸着石头过河”;

——清醒地判断自己的能力与机会,在瞬息万变的国际舞台上冷静评估新的选择;

——国家积极参与经济进程,与新自由主义的“弱势政府”信条相对立;

——国家干预主义,从 1990 年代末起,对工业实行“抓大、放小”,对几个“战略性行业”实施国家管控,例如军工、银行、电力生产与传输、石化、电信、民用航空及造船等行业;

——由“强势政府”指导发展,正如中国的悠久传统告诉我们的,只有在受过良好教育的、经过认真选择的、目标明确的精英领导之下,发展才有可能;

——这样,我们就可以谈论回到“精英治国”。这种回归明显体现在由“改革之父”邓小平的想法而发展出来的官员轮转制度,特别是由更年轻、受教育程度更高的新一代国家领导人取代上一代领导人;

——投资人力资源,在所有领域内都强制实行可持续发展的理念,这个理念是从现任领导人开始的(自 2005 年起),受到现实的推动;



PHOTOTEX/ 供图

——将改革与全球化进程相结合,这种行为带来两种重要结果——对世界市场进一步开放,以及不仅强调经济发展,也越来越重视技术进步(一方面表现在中国充满活力的航天航空计划中,另一方面体现在中国品牌的不断扩张中,包括已经众所周知的产品如联想、华为、海尔、康佳、格兰仕、TCL 或中兴等与最新的信息技术相关的品牌);

——接受基本人权,然而仅停留于普世的层面,即强调食物和住房的保障,即满足市民的基本物质需求,而不是西方的个人自由;

——建立在家长制儒家学说的规则上的新权威主义,这种复兴的儒家学说根据当下的挑战做了调整,并且结合了社群主义的规则,这些合力构成了与个人自由主义的对立;

——史无前例的、依托全球化进程而进行的、影响深远的对外开放(与仍在流传的刻板观念相反,中国经济对外国市场的开放程度远比日本高);

——因此实施对外交往的和平共处五项原则的传统方针——明确支持尊重国家主权、领土完整、独立自主、互相尊重,并消除与邻国的任何领土争端矛盾以确保复杂而艰巨的国内改革顺利进行。开始时(自 2003 年起),后一项体现为“和平崛起”策略,但是后来(2007 年以后)演变为“和平发展”策略。

综上所述,中国式的转型和发展模式在很多方面与华盛顿共识和西方版本的自由民主有全面抵触。然而,应该补充而且必须强调的是,根本没有所谓的“中国发展模式”(目前为止),因此也没有“北京共识”,而只有痛苦、艰巨的转型过程。由于这个转型过程还没有完成,它带来了一种发展的混生物——既有(至今)仍在高效运转的经济,同时也有尚未完成的改革,特别是政治体制改革以及建立法制(这在中国已经开始)。只有在这些关键领域内的改革完成的时候——但在这些领域内没有改革蓝图可供参照——我们才能够谈论恰当的、完整的“中国模式”。我们可以说中国是新兴市场的推动力量,如同汽车的发动机,但是这部发动机的某些构造尚且不为人知,仍嫌粗糙,未经打磨,并且明显需要改进和完善。

(作者是波兰外交家和汉学家,曾先后担任过波兰驻奥地利、泰王国、缅甸大使,现为华沙大学欧洲研究中心访问教授。他的研究方向是国际关系、中国问题和后社会主义国家的转型。)

高铁与中国 21 世纪大战略

上接 41 版

高铁可以为中国带来一个陆权战略

高铁的发展前景对于 21 世纪的世界政治经济和中国的国际战略有十分深远的影响。

重要交通工具的发展可以改变国际政治经济的基本格局。以蒸汽机为动力的近代海洋交通技术曾经把这个世界从“陆权时代”变为“海权时代”。西欧、美国和日本在历史上均处于权力的边缘。直到哥伦布航海发现了美洲新大陆,特别是蒸汽机轮船使以海运为基础的大规模国际贸易成为可能以后,世界才进入海权时代。这个转变改变了许多国家在国际舞台上的地位,西方国家利用其独特的地理优势提供的机会引领时代潮流,建立起一整套的国际政治经济制度,把海权大国的利益固定化。我们至今仍然生活在这些制度下。

当中国高铁技术突飞猛进的发展开始颠覆人们关于空间和距离的观念时,陆权时代的回归变成一种现实可能性。当高铁经过欧亚大陆的能源、资源、人口、资本和技术大国时,这些生产要素必然开始具有高度的流动性。这将改变这些国家在世界经济中的地位。而国家地位的改变最终会导致整个国际政治经济秩序的改变。这就是当年西方崛起的政治经济学逻辑。

陆权时代的回归将凸显中国的地缘战略优势。中国既有漫长的海岸线,又有广阔的陆地战略纵深。中国的西部与中亚相连,距中东的陆上距离也不远。那里是世界上石油、天然气,以及其他各种矿物的主要产地。早在 100 多年前,地缘政治学的鼻祖,英国地理学家麦金德把欧亚大陆加上非洲大陆称为世界岛,把涵盖俄国、东欧、中东、中亚、以及中国新疆称为世界岛的中枢。在他看来,谁能占据这个世界岛的中枢,谁就可以称霸世界岛。而谁占据世界岛,谁就可以称霸世界。麦金德认为中国的地理位置具有十分优越的战略优势,它十分有利于力量的投放。

ARRAIL瑞尔
Fabulous Smile . Confident You
让您笑得更自信
400-880-1900
www.arrail-dental.com

尽管本文关于欧亚大陆经济整合的立意以麦金德关于中国地理战略优势的地缘政治讨论为起点,但是笔者看问题的角度却与麦金德有根本的不同。今天的这个世界与 100 多年前相比已经发生了深刻的变化。中国在过去 30 年中在与外部世界打交道时展现出来的新智慧是用地缘经济学的观点来取代地缘政治学的观点。

从地缘政治学的角度看问题,人们看到的是邻国之间的冲突和博弈。从地缘经济学的角度看问题,人们看到的则是邻国之间的合作能给各方带来的利益。越是合作,市场规模才能越做越大。越是有了大市场,各方发展的机会才越多。中国有 17 个邻国,从地缘政治学的观点看问题,其中的每一个与其他外部因素结合都可以构成对中国国家安全的威胁;从地缘经济学的角度来看,众多的邻国则为中国提供了从各个方向推进地域经济整合的机会。

然而,中国在东亚、东南亚的地缘经济战略因美国积极重返亚太开始面临阻力,今日中国需要一种把地缘政治学与地缘经济学融合的新观点。这种新观点继承麦金德关于地球岛中枢的重要性以及中国的特殊战略地理位置优势等地缘政治的讨论,但是辅以地缘经济的手段。它从中国的地理位置出发,不把与蓝海的联系视为唯一的自然禀赋,而是从地缘政治的目标着眼,强调中国在给定地理条件下进行战略选择的主观能动性。既然中国紧靠世界岛中枢,它可以靠推动欧亚大陆经济整合建立陆权。以中国目前具备的资本与制造业的优势,这种整合将使中国经济受益无穷。这种陆权地缘经济将会化解中国在海权地缘政治上面临的压力。

高铁将为中国建立一个全球战略的对冲态势

在 21 世纪,环太平洋经济整合代表着海权时代的发展方向。而推动以高铁为支柱的欧亚大陆经济整合将带来一个陆权时代。当海权与陆权并存时,中国就可以在其全球战略态势上建立起一个对冲的局面。

对冲这个词来自金融领域,是两边下注的意思,目的是防止不利局面出现而采取防范手段。对冲是外交中常见的战略与策略。从春秋战国时的纵横捭阖,到俾斯麦时期欧洲的均衡外交莫不如此。2010 年中国遇到的种种外部矛盾与冲突都与其他国家针对中国崛起采取的对冲措施有直接联系。美国虽然在经济方面与中国深度融合,但是它仍担心中国在战略与军事上挑战其霸权地位。因此,它不仅加强与亚洲盟国的军事联系,同时也开始主导环太平洋经济协作体系,以对冲中国主导的东亚东南亚经济一体化。日本、韩国、印度、越南以及新加坡等国也都一边加强与中国的经济联系,一边想方设法在安全保障上防范中国。

中国自己也搞对冲。每当中美关系紧张时,中国就派人去趟欧洲发点订单。每当中欧关系紧张时,就给美国多下点订单。但中国缺少一个全球战略格局层面上的对冲机制。

利用建设高铁来推动欧亚大陆经济整合将帮助中国用其独特的地理优势建立一个与环太平洋经济整合之间的对冲,这将使中国在国际政治经济的大格局中处于一个十分有利的战略地位。对中国而言,21 世纪既可以是一个太平洋世纪,也可以是一个欧亚大陆的世纪,更可以是二者并存的世纪。如果环太平洋国家对中国有敌意,中国就西进,致力于欧亚大陆的经济整合;如果欧亚大陆国家对中国有敌意,中国就东进,致力于环太平洋的经济整合。如果两边都对中国展现善意,中国可以同时推动两边的发展。

> 在 21 世纪,环太平洋经济整合代表着海权时代的发展方向。而推动以高铁为支柱的欧亚大陆经济整合将带来一个陆权时代。当海权与陆权并存时,中国就可以在其全球战略态势上建立起一个对冲的局面

由于世界上的其他大国很少有中国这样的地缘优势,很难会出现两个经济圈同时对中国展现敌意的局面。在环太平洋经济整合中,美国、日本、澳大利亚和韩国可以发挥十分重要的影响,印度也可以加入进来。然而,俄罗斯和欧洲可以施展的空间就很有限。相反,在欧亚大陆经济圈中,欧洲是重要的一极,俄国也是重要的行动主体。美国虽然仍然能够在一定程度上参与,但是肯定不如它在环太平洋经济圈的地位。日本、韩国和澳大利亚则将变得无关紧要。印度有何种地位将取决于它与中国和巴基斯坦的关系处得如何。这些国家的地理位置在不同的地域经济整合过程中相互排斥,而中国由于其战略地理位置却可以二者通吃。

当中国彻底打开与南亚、中亚、西亚、中东、北非以及东欧的陆上通道时,东亚和东南亚以及环太平洋地区对中国的战略意义必然将随着马六甲海峡一起下降。中国既可以与东亚东南亚实现进一步的经济整合,也可以把主要注意力放在欧亚大陆。欧亚大陆经济整合将改变印度对中国的看法。与其天天担心中国是否建立经缅甸与巴基斯坦往印度洋的通道而对它形成包围,印度更应该操心自己如何加入到欧亚大陆的经济整合中来。如果它仍然对中国和巴基斯坦持敌视态度,这两个国家就会成为把它隔在欧亚大陆经济整合这一 21 世纪大趋势之外的天然地理凭障。俄罗斯既能由于周边国家的市场扩大获得经济发展的机会,同时它在能源方面对中国的讨价还价的能力也将进一步下降。

对冲绝不是对抗。推动欧亚大陆经济整合决不意味着中国放弃在环太平洋地区的巨大利益。中国仍然要成为一个海权大国,在太平洋地区发挥重要作用。中国没有必要把自己变成一个彻底的陆权大国,因为中国既是一个海权大国,也是一个陆权大国。中国这种独特的战略地理位置允许它在这二者间根据不同历史时期的国际条件选择对自己最有利的战略。中国之所以应该发展成一个陆权大国,是为了给自己向海权大国的发展上一个保险。

中国一直在追求海权。由于欠缺对冲机制,经常被人家制衡而无力反制。2010 年中国外交遇到的种种麻烦清楚地证明了这点。发展军事力量是一种以冲突为威慑方式的对冲,中国应该发展强大的海军以保证自己的海权。但是,如果能发展出一个强大的陆权经济圈,中国则可以依靠对冲不战而屈人之兵。这是更加有效的保护自身利益的方法。当有了陆权这个对冲的机制后,中国与太平洋国家的经济整合将会更加顺利。这是因为以中国目前在资本和技术方面的优势以及经济规模,只要中国下决心去推动,中国不论与哪个地区进行经济整合都可以给那个地区带来巨大的经济利益。

中国崛起的具体路径之一

中国要和平崛起,要有所作为。但是,崛起的标志到底是什么?有所作为到底干什么?通过高铁推动欧亚大陆经济整合将为中国加强在未来国际政治经济秩序中的地位带来重要的机遇。

首先,中国在欧亚大陆的高铁建设过程中以及随后的经济整合过程中可以发挥重要的金融中介的作用。

中国可以像美国那样借入短期资本,输出长期资本。目前,世界上的流动性向发展中国家集中,中国同其他发展中国家一样面临着通货膨胀的巨大压力,对经济增长和政治稳定形成威胁。如果中国能发展出合适的金融工具,吸纳这种流动资本,为建设高铁所用,就既可以减少过剩流动性对中国经济的冲击,又可以把这种流动性引向最需要投资的对中国有巨大利益的地域与国家。中国可以输出长期资本,向其他国家提供建设高铁的资金。通过这种金融中介的作用,中国可能获得对其他国家高铁的参股权或者通过对方以能源资源作为贷款偿还获得对能源与资源的控制。在向外贷款的时候如果能以人民币为结算单位,中国还将扩大本国货币在国际上的影响,并在人民币的升值预期下,为贷款获得潜在的增值机会。

其次,中国在欧亚大陆高铁制式的制定,跨国高铁管理体制的建立,和欧亚大陆经济整合等方面发挥重要作用,确立自己在未来国际政治经济秩序中的地位。

陆权时代欧亚大陆高铁管理体制的重要性类似于世界上的海洋法。制定这个管理体制就是在为未来的国际经济秩序制定新的游戏规则。在欧亚大陆经济整合的过程中,还将出现一系列的国际协调机制。在目前欧亚大陆各个地区已经出现的各种合作组织之间必然要建立协调机制。上合组织与中东地区合作组织,以及欧盟就地域经济合作各方面事宜进行磋商的部长级会谈甚至首脑会谈都有可能。这些机制本身就是未来世界政治经济中的重要制度。不用 10 年,发展中国家的 G-8 就可能成为现实。届时,金砖四国加上南非,以及未来的候选国土耳其,印尼,阿根廷,智利,以及埃及中,与欧亚大陆经济整合直接相关的就要超过半数。通过主导境外高铁建设与欧亚大陆经济整合,中国在未来国际政治经济新秩序中的地位将大大加强。

最后,在修通高铁后中国将可以向中亚、西亚、中东、北非投资制造业,建立以中国为核心的全球生产体系。在海权时代的全球化过程中,中国自己是一个位于价值链低端的世界工厂。它的对外投资以确保能源资源为主。而在由高铁推动的陆权时代全球化过程中,中国的角色将发生重大的变化。它将建立本国资本对国际产品链的控制,发展以中国为核心的全球生产体系。中国的对外投资已经到了依靠自身的核心技术,关键零部件,或者利用跨国采购的优势赚钱的时候了。据高盛的预测,到 2050 年,目前的发达国家将只有美国还能继续保持世界上前十大经济体的地位。因此,现在就在发展中国家之间的产业分工中建立自己的优势对未来有极端重要的意义。

综上所述,高铁作为一个革命性的新型交通工具对中国潜在的意义还远远没有被充分认识。笔者将另文论述高铁与欧亚大陆经济整合对中国国内发展战略的意义。在过去的 30 年里,中国作为世界工厂虽然向国际市场出口了无数的产品,但是从西方媒体的反应来看还没有哪个产品像高铁这样成为代表中国工业实力的一个符号。当很多国家已经在讨论要不要用中国的高铁技术,许多谈判正在进行的关键时刻,如果中国人自己在投资了 1.3 亿元之后却突然要叫停,这岂不是自废武功!目前关于高铁的财务分析完全没有考虑当它作为中国具有高技术含量的拳头产品向多国出口时的收益。当年的两弹一星如果只考虑赔不赔本的话恐怕永远也不会问世。同理,如果只从财务的角度来决定高铁的命运,中国危矣。

(作者为美国杜克大学社会学系教授)

货币运动两个圈

——汇率与货币系列评论之(35)



其仁其文
周其仁
北大国家发展研究院教授
qrzhou@gmail.com

上周提到的“土根”与银根并举,带有鲜明的中国特色。如果要加以评判的话,我的看法是贡献大,问题也大。不过眼下的当务之急,不是见仁见智地评判,而是对发生于中国特殊背景下的货币运动的实际机制,有深入的探查和理解。

说政府“供地融资”参与了“货币创造”,对不少读者来说也许令人费解。最直截了当的疑问,是不管天南地北、任何名目的政府、政府平台或国有公司,但凡向商业银行凭借土地借贷到手的“钱”,难道不都是经由中国人民银行发行出来的吗?凭什么可以说,除了央行之外,还有其他政府主体也参与了人民币的货币创造?

是的,流通中的每一张人民币钞票,都是央行出品。这也正是法定货币制度的含义。在这套货币制度下,除了央行作为法定的发行货币的机构,任何其他中央的和地方的政府机构,都无权印钞。于是,当通货膨胀压力增加、货币供给偏多的时候,人们常常会多看央行几眼,并且多议论几句关于货币政策的问题。这实在是非常正常的,也是国际惯例,因为举世皆然,并非只有中国如此。

问题是,钞票固然是货币,但货币却并非全部由钞票组成。举一个例,商品房刚刚出来的时候,居民购房都是现金交易,大家提着钞票去,数啊数的,好在那时房价还未上天,还数得过来。后来可以拿存折或信用卡“划款”,不用点算钞票了。再后来,购房人可以拿老屋抵押,向银行借贷完成购房,操办过程是银行评估购房人老屋的价值,然后打个折把贷款记到购房人名下,先把全额购房款“划”给卖方,然后由购房人慢慢还本付息。到了这一步,物业买卖基本不见钞票,大家以商业银行为中介,把款子划来划去,就完成了交易。

也就是款子划来划去之际,商业银行创造了货币。这么想吧:购房人用于抵押的老屋,并没有卖给银行,还在自己手里,只不过被评估出一个市值,抵押给银行罢了。这里抵押的含义,是万一购房人不能按照与银行的协议按期还本付息,银行有权收走他的老屋,卖掉以抵借款。反过来,借款购房人只要照约还本付息,他就是没有向市场提供商品和劳务,也可以通过借贷拥有货币购买力。是的,借到手的钱一样可以花,划到卖方那里的购房款,对方既可以付工人薪水,也可以付供应商的材料费,当然还可以花天酒地过瘾一番。

戏法就在这个地方。购房人的老屋还没有卖到市场上,凭借把老屋抵押给银行而得以在市场上购入新房。如果还是以物易物的时代,任何人要买入商品都必须卖出商品,否则何来货币购买力?但是有了抵押借贷这一套,买家例如我们的这位购房人,即便还没有向市场供应商品,也可以凭信用——就是以老屋为凭据承诺未来还本付息——先获得货币购买力。这样,没有商品供应的货币,就经由商业银行被创造了出来。这在以物易物的时代,是完全不可想象的。

这还只是小戏法而已。因为购房人抵押老屋借到的银行贷款,很可能是别人存在银行的款项。如果那位存款人向市场提供了相应的商品或劳务,有了收入却没有花完,为未来的某种需要而储蓄在银行里,那么银行把这部分钱借给抵押老屋的购房人,顶多是把原本已退出流通的那部分货币重新“激活”,整个市场里商品与货币购买力之间的平衡还不会有大问题。问题是银行可以继续做大,譬如抵押老屋的购房人把贷款付给开发商,开发商再存入银行,银行再贷放给其他抵押贷款人。这样贷了存、存了贷,最后不受商品供给约束的“纯货币”,就可能源源不断地产生出来。横竖商业银行有了存款就可以“划”出贷款来。要现金吗?也不难,凭存款资产向惟一有权发行钞票的央行换就是了。加总起来,商业银行创造的货币可能畅旺到以下地步,以致于流通中的货币购买力总量超过了商品和劳务的供给量。这时候,物价总水平——不仅仅是 CPI——的上涨就势不可挡。

商业银行创造货币的本事,也是举世皆然,本没有什么稀奇之处。不过 2009 年中国应对危机放出天量银行贷款的时候,电视里有金融专家“阐释”我国的信贷来自高储蓄,所以没有未来通胀高企的危险,倒着实让人大跌一回眼镜。这说明,要把商业银行和其他金融机构“创造货币”的知识在公众中加以普及,多少还是有点意义的。

但是从探查中国货币运动的角度看,我们更需要关注特具中国特色的那个部分。这就是上期本栏写过的,银币与“土币”共存、银根与“土根”并举的货币供求机制。这里最为特别之处,是政府——容我再强调一次,不仅是地方政府,也包括中央政府部门和中央政府——动用征地权取得土地,经由评估抵押给商业银行借贷,最后在市场上完成开发,不断生成政府、企业与居民家庭的资产与债务。特色之中有共性,因为大范畴还是商业银行和金融机构的货币创造。但共性当中确有个性,因为除了普通的企业、居民家庭和个人在与商业银行的往来中参与了货币创造,中国的显著特色,是央行以外的、俗称条条块块的政府机构,在货币创造中发挥着非常积极的主导作用。

> 如果说,无日无之的央行以基础货币向商业银行大手购汇,构成近年中国货币之水的源泉,那么政府主导的供地融资,则高能放大了注入金融体系的货币流量。这是中国经济强劲增长、通胀压力不时相伴的货币基础

在“水多了加面”(请见本专栏 2010 年 9 月 6 日 43 版)一文内,我问过一个问题:在货币超发已经发生的情况下,“要避免严重的通胀,或避免某些市场、某些商品(叫消费品、投资品还是资产,悉听尊便)的价格冲天而起”,除了紧缩货币,“还有别的出路吗?”根据中国的经验,那篇评论回答说,“有的。这出路不是别的,就是将原本不在市场里、不受价格机制支配的资源,拉到市场里来,任由人们买来买去,资源转化而成的商品就需要消费货币来流通了。”

从这个论点看,政府增加供地就是在多水(货币)的市场里“加面”,本来就可以收到平衡商品货币、抑制通胀之效。此论点今天不需要改。但是加上本系列最新几篇讨论的进展,我们要补充一个条件,那就是加了面以后,就不能随便再加水,否则水多加面、面多加水,永无止境,宏观调控怎么也忙不赢的。很不幸,“供地融资”创造货币的机制,恰恰是加面之后又放大加水。这样看,要抑制通胀,政府除了熟门熟路但长远效果不佳的物价管制,有必要对独具中国特色的供地融资机制,下更多的功夫。

概括起来,中国的货币运动有两个圈。第一个圈,是央行直接掌控的基础货币运动。举世皆然之中的我国特色,是受出口主导逻辑的支配,央行用基础货币为汇率稳定的政策目标服务,从而被动超发货币而后又不断对冲调控;第二个圈,是商业银行和其他金融机构的货币创造,其中最具中国特色的是强有力政府主导的“供地融资”。两圈的交汇之处,在央行与商业银行和其他金融机构的往来之中。如果说,无日无之的央行以基础货币向商业银行大手购汇,构成近年中国货币之水的源泉,那么政府主导的供地融资,则高能放大了注入金融体系的货币流量。这是中国经济强劲增长、通胀压力不时相伴的货币基础。

宏观调控吗?在两个货币圈上跳舞吧。

我看“低碳”之争



法律、管制与经济增长
薛兆丰
北大国家发展研究院研究员、法律经济学研究中心联席主任
zxue@nsd.edu.cn

近年备受瞩目的“全球变暖”争议,可不仅限于气象领域。事实上,除了对统计和因果逻辑做评论外,经济学者还可以从产权和外部性、市场与政府、征税与配额、利息率选取以及造势者行为分析等角度,为争议作出贡献。让我挑选几项作解释。

有位私人老板,买了大片荒地,当中还有鱼塘。可他既不开发,也不养殖,只是闲置。那是为什么?答案有趣:他经营的采石场就在那片荒地旁边。他把荒地买下来,是为了防止别人建造住宅后诱发“噪音”的纠纷。当然,他购买荒地的价格,实际上是由购买石材的最终消费者支付的。

这是说,污染问题本身并非大不了。一方面,人类的生产活动肯定会对环境造成污染,而这种污染可能是无法逆转的;但另一方面,如果停止生产活动,那么人们的生活水平就会下降,而人的生命的流逝,本身也是不可逆转的。因此,恰当的问题不是“是否应该停止污染”,而是“如何在保护环境和改善生活之间取得平衡”。

在这个采石场的例子中,只要周边资源的产权有清晰的界定,即法律规定了污染者要负上侵权责任,那么污染者就可以作选择:要么停止业务,要么改造设备以减少污染,要么对受损害者提供补偿,要么把周边的产权都买下来,从而“内化”生产过程产生的“外部负作用”。

下转 44 版



“文化”人生(上)



城南旧事

雷颐

中国社科院近代史研究所研究员

leiyi5684@vip.sina.com

提起李文化，知道的人或许不很多,但提起电影《早春二月》、《千万不要忘记》、《侦察兵》、《决裂》、《泪痕》等等,知道的人可就不少了。《早春二月》和《千万不要忘记》,他是摄影;后几部,他是导演。“过来人”可能都会惊讶:《决裂》与《泪痕》的政治指向与价值观念截然相反,前者热烈歌颂“文革”、激烈批判对“文革”的否定;后者强烈批判、深刻揭露、彻底否定“文革”。在并不算长的时间内，一位艺术家为何拍出政治态度、价值观念完全相反的作品?如果知道在这两部电影之间，他还在 1976 年 3 月接受任务,同年 9 月就拍完了主旨为“反击右倾翻案风”、但因 10 月粉碎“四人帮”又被定为“阴谋片”而未能公映的《反击》,许多人更会“大跌眼镜”了。

李文化跌宕起伏的人生，折射出那个时代“文化史”风狂雨骤的一个侧面。

一

他一直非常清楚地记得自己第一次看到电影的情形。那是 1940 年一个冬日的黄昏,11 岁的他在侵华日军建立起来的伪满洲国的滦平县“兴农合作社”当杂工,影片放映的是“皇军”侵华的“赫赫武功”。包括身披破被的他在内,现场的中国人都是第一次看到电影,既对片中日本军队的暴行倍感愤怒，又对电影感到好奇、不可思议,甚至有些恐惧。

他回忆说,“电影放完后我呆愣着,过了老半天才回过神来,太神奇了!我怎么也琢磨不透,跑到白幕那儿,前后看,左右看,没有人影,用手小心地摸了一下,原来就是块白布!人呢?都藏到哪里去了?”从此,他心头就有“一粒痒痒的种子——电影啊,是那么神秘!”“‘这个电影究竟是怎么回事呢?’在零下 20 摄氏度的严寒中，我裹紧了身上破旧的被子,陷入了遐想。”(李文化:《往事流影》,华文出版社 2011 年 1 月版,第 6 页)

1945 年，李文化正在齐齐哈尔的“满洲电业养成所”学习电工技术,这时日本投降,苏联红军进入该市,共产党的“东北民主联军”也随后开进。李文化毕业后,在电业局当电工。1947 年夏季的一天,他在街上偶然看到“东北电影制片厂招生”的启事，少年时代的电影梦突然被激活。几经努力,他终于考入东北电影制片厂训练班,学习摄影,从此走上了“电影艺术”的人生之路。1949 年 10 月底,他调入新成立的“北京电影制片厂新闻片科”,即后来的“中央新闻纪录电影制片厂”的前身。

1950 年，他接受了拍摄纪录片《边疆战士》的任务来到新疆,其中一个重要内容是剿匪。然而,虽然解放军与小股匪徒已有交火、谈判,但大部队与匪首乌斯满何时最后决战一时还无法确定,而《边疆战士》的任务又不能延期，剿匪内容又必不可少。“于是大家在一起合计出一个办法,根据描述,让剿匪的战士分成敌我两拨进行表演补拍。”为了真实反映场景，扮演匪徒的战士还穿上从当地百姓家中借来的服装,于是,“根据采访计划,追击!交锋!包围!两队人马在大河滩上策马飞奔,卷起阵阵黄尘!”最后,“匪徒”们被追得四处逃窜,走投无路,只得滚落下马,双手举枪,跪地求饶。“事后,大家聚在一起看拍摄效果，没想到这表演拍摄的效果非常逼真，战士们都说恐怕比真实拍摄的场面更为激烈。”“《边疆战士》放映了很长时间,1955 年还荣获了文化部颁发的三等奖,后来作为一份真实的历史记录,一直存放在中央新闻纪录电影制片厂的电影库里。”(第 47 页)

纪录片能否“扮演”、“扮演”是否符合“职业伦理”、“专业精神”,摄影师李文化并未多想，更未上升为一种“理论”。他们只是根据当时的任务需要,“合计”出一种办法。但几年后,新闻纪录片的“扮演”、新闻摄影的“摆拍”却上升为一种“理论”,只要为了“政治正确”,就可以“扮演”、“摆拍”。

在 1955 年进入北京电影学院之前,作为新闻纪录片的摄影师,他拍了大量紧贴时事的纪录片。从“消灭蝗虫”、“制造自动刀架”到抗美援朝的朝鲜战场、板门店谈判、法国从越南撤军……记录朝鲜战争交战双方交换病伤战俘的纪录片《交换病伤战俘》在国内上映后产生了强烈的社会反响。他写道:“我选好位置,最关注的是记录双方战俘的神情,但是奇怪的事情发生了——敌军战俘走过去时显得十分兴奋，十分激动,热切地紧紧拥抱,互相抚摸对方的脸庞,而后又说又笑地离开;可我方的战俘回来时个个都像受过虐待似的,低垂着头,泣不成声。当时我想，这样的表情对比可以推测两军战俘待遇差异之悬殊。后来才明白,这里还有文化背景差异之类的深层原因。”(第 77 页)

二

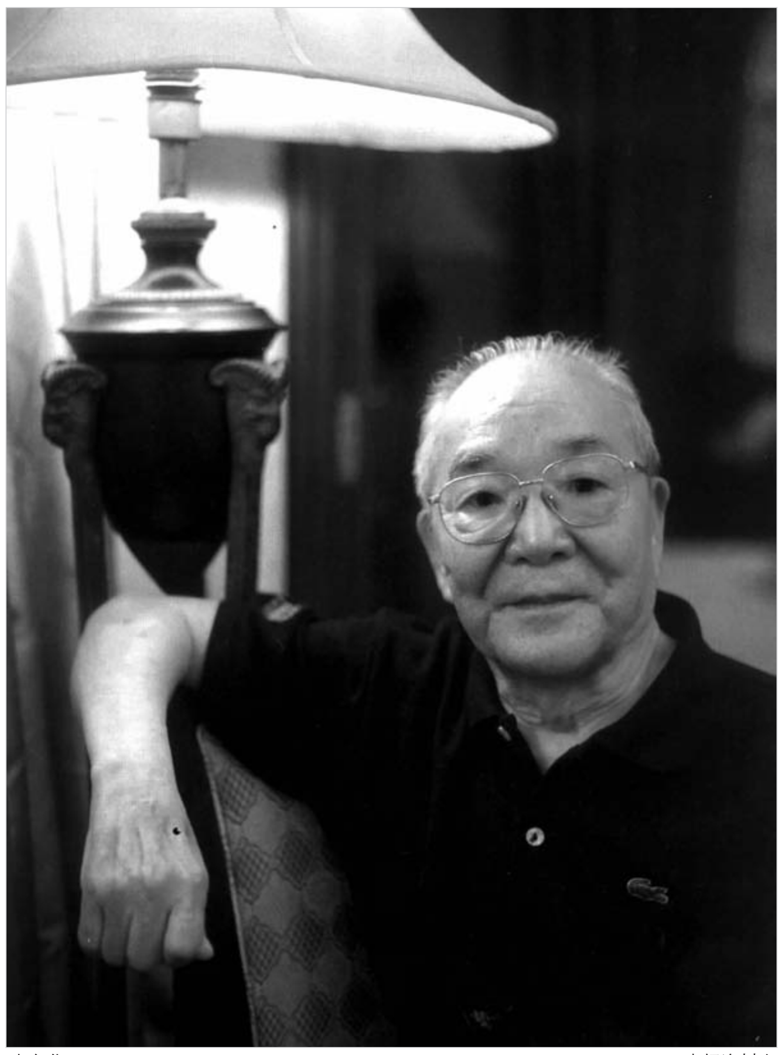
在这八年间虽然拍了大量纪录片，还获得文化部颁发的“1949-1955 年全国优秀新闻片个人一等奖”,但他始终觉得自己从未系统地学习过电影理论知识，于是在 1955 年争取到电影学院专修班系统学习的机会。

此时正是“一边倒”学苏联,电影学院也不例外，请来几位苏联专家。一大批苏联经典电影如《雁南飞》、《第四十一》等使李文化大饱眼福、大开眼界,也使他对故事片产生浓厚兴趣。两年后,专修班毕业,几经努力,他终于“转行”来到北京电影制片厂拍摄故事片。他拍了好多部紧密配合“政治”需要的故事片,但艺术上乏善可陈，他心中一直不满。1963 年初,李文化回忆,“三年困难”使“社会氛围越来越宽松,似乎文艺的春天就要来了。此刻,我的心中跃跃欲试,什么时候能放开手脚,拍一部真正富有艺术性的片子?”

> 著名作曲家、中央音乐学院院长马思聪在被红卫兵关押、迫害时,因为姓“马”,也被逼吃草。强迫人吃草,完全不把人当人,这些红卫兵其实大都是单纯的青年学生,是什么样的教育使他们变得如此残暴，确应深思

(第 111 页)这时,北影厂要拍电影《早春二月》,李文化担任摄影师。他无比兴奋，感到一显身手的机会终于来临。他早为苏联电影《雁南飞》的摄影倾倒，甚至对那种情绪和画面渐渐融合一体的“情绪摄影”深感震颤;几年来他一直想方设法看内部才能看的苏联的“过路片”,那时看不到美国片，只能反复揣摩苏联电影。他与导演谢铁骊决定将这些苏联电影的创作手法和摄影技巧运用到《早春二月》中。

在拍摄中,他运用光、色、构图等一切造型艺术手段，结合人物心情,画面时而优美,时而“蓝调”,确实达到人物心情、思绪与画面的融合,在新中国电影史上,《早春二月》的摄影因此具有标志意义。不到一年,电影拍完,但却生不逢时,此时大环境却突然变化。毛泽东在 1963 年 12 月严厉批评说:“各种艺术形式——戏剧、曲艺、音乐、美术、舞蹈、电影、诗和文学等等,问题不少,人数很多，社会主义改造在许多部门中,至今收效甚微。许多部门至今还是‘死人’统治着”,“许多共产党人热心提倡封建主义和资本主义的艺术，却不热心提倡社会主义的艺术,岂非咄咄怪事”。(《建国以来毛泽东文稿》,第 10 册,中央文献出版社版)1964 年,文艺界贯彻“两个批示”，开始整风运动。“毛主席要求



李文化 本报资料室

‘使这些修正主义材料公之于众’,影片《逆风千里》、《北国江南》、《早春二月》、《舞台姐妹》等被批为‘大毒草’。随后,全国各大新闻媒体相继发表了批判这些作品的文章。”(第 118 页)其实,中苏论战在 1963 年已公开化,《雁南飞》、《第四十一》等艺术性极高的苏联影片，恰恰是苏联“解冻”时代的产物,在中国的“批修”中,是作为“修正主义文艺典型”来批判的。这些艺术家,太缺乏政治头脑,因此难逃厄运。但是,也正因为他们缺乏政治头脑，追求自己的美学原则和艺术观点，在那个年代才有几部真正的艺术经典。

虽然摄影师不承担主要责任,但他也受到批判，理由是摄影艺术上越好,毒性就越大。所以,当 1965 年 7 月的一天北影厂副厂长田方急匆匆到他家，进门就说“中央要找你”时,已成惊弓之鸟的李文化吓一大跳。没想到田方却告诉他中央在抓一部电影,叫《南海长城》成为全国典型,用来带动全国,要他去当摄影师。突然受此重用,李文化充满疑惑，本能地谦虚推辞。没想到田方说:“那可不行,绝对不行!这可是毛主席的夫人江青受毛主席委托抓的电影。”这部电影导演是八一电影制片厂的严寄洲,也是江青点名。他后来也对李文化说:“你呀，是江青同志亲自点名要你来拍这部电影,说《早春二月》拍得好。这已经定了。”几天后，江青在中南海丰泽园接见《南海长城》摄制组。在他心中,江青是代表毛主席抓这个片子的，因此非常高兴,甚至有些激动。江青对他说:“李文化!不要小桥流水,要大江东去;不要资产阶级的小桥流水,要无产阶级的大江东去!你拍的《早春二月》不错嘛,色彩也很好,画面也很讲究。不过,你那是为资产阶级拍摄的，现在我要你来为无产阶级拍摄,怎么样?”之后,江青又请他们吃饭,再次对他说:“李文化，不要小桥流水,要大江东去!”(第 141-143 页)

《南海长城》原本是广州军区战士话剧团创作的多幕话剧。剧情主要是 1962 年国庆节前,大南港民兵连长区英才率民兵抓到化装的特务,经过斗智斗勇,终于全歼敌人。毛泽东和江青观看了话剧《南海长城》,并与演员合影。江青要求八一厂把《南海长城》列入她的“样板电影”。但是,江青的“关怀”过细,任何事情都亲自过问,作指示,服装、色彩、化妆、头饰等都要指示一番,甚至女演员服装上两块补丁的颜色都要由她决定，男女主角更是换来换去。更令人难以接受的是,她的主意经常变来变去,朝三暮四。这些都使导演严寄洲感到难以工作，因此颇为不满。1965 年冬,《南海长城》摄制组完成全部外景,回到北京。但是,“文革”爆发,电影停拍。江青得知严寄洲对他不满,在讲话中大骂严。严寄洲立即被关进“牛棚”,备受迫害。

“文革”之初,导演谢铁骊因《早春二月》被打成黑帮,关进“牛棚”;由于《早春二月》与严寄洲的关系,李文化也受到批判，但并未受皮肉之苦。因他只是借调到“八一厂”,所以“八一厂”并不管他;由于已在“八一厂”上班,所以“北影”也不大理会他。但一天他回家，发现和以往不同,还没到家门口就听到一阵喧闹,挤开人群一看，原来是红卫兵在斗他岳母。只见他岳母站在中间,衣衫不整,还被剃了阴阳头,胸前挂着一个写着“地主老太婆”的大牌子,周围还有红卫兵怒目而视。李文化忙对红卫兵说:“她丈夫是地主，她本人是贫下中农，后来被地主家抛弃了。”红卫兵训斥他说,她是地主婆、丈夫去了台湾,“你再说，就让你陪斗!”直到吃饭时,一个红卫兵才命令他们可以回家，但手里端着一盘草说:“记住!她是地主婆,地主婆不能吃饭，只能吃草，明天还要接着‘上班’。”这个红卫兵是他们邻居,也回到自己家中，但还是不时推开他家门,一再命令“只能吃草,不能吃饭!”回到家后,老太太嘴角不停抖动,吓得把头伸到盘子边要啃草。李文化回忆:“我急忙把盘子拿开,朝门外看一眼,回身把门插上,端来饭菜让老人吃。饭菜端走后,我再把盛草的盘子蹭到老太太嘴边，附在她耳朵上说:‘妈,装个样子,不要真吃。’随后忙着把插着的门打开,以免红卫兵砸门。”红卫兵果然不时过来巡视,发现老太太已吃了草,才善罢甘休。(第 153 页)著名作曲家、中央音乐学院院长马思聪在被红卫兵关押、迫害时,因为姓“马”,也被逼吃草。强迫人吃草，完全不把人当人，这些红卫兵其实大都是单纯的青年学生，是什么样的教育使他们变得如此残暴,确应深思。

我看“低碳”之争

上接 43 版

值得指出的是，在这个决策过程中，实际上是石材的消费者与潜在的住宅居民在通过竞价来定夺这块荒地的用途。换言之,如果当地房地产的价格足够高，那采石场就不得不减产甚至停工,而那块荒地就会用来盖房。

这种“产权界定兼内化外部作用”的对策非常漂亮，能解决诸如噪音污染、森林消失和物种灭绝等范围可控的环境和生态问题。问题是,随着污染的范围扩大，如受污染的河流从一个省流到另一个省，受污染的大气从一个国家飘到另一个国家,“产权加市场”的对策就会逐渐失效,这不仅是因为人们再也无法清晰地界定产权,而且是由于省际、国际甚至洲际的纠纷也难以用一个价格来摆平的缘故。

“低碳减排”争议,恰恰就处于这样的情景。假如人类因生产和生活制造的二氧化碳排放，确实是全球变暖趋势的直接原因，那么某些法律经济学者提出的纯市场化的解决方案,就

> 我的观点是：假如碳排放导致全球变暖的威慑是真实的，那就不能仅仅依靠纯私有化和市场的方案来处理；但目前的状况是，在这一威慑尚未找到充分的科学证据支持以前，它就已经成为各派角逐一己利益的幌子了

不可能解决这种涉及全球的污染问题。根本原因有二:其一,因为只有一个地球,不可能像“内化”噪音那样“内化”全球的污染,不可能让生产者把地球买下来，让人类搬到另外一个星球去居住;其二,我们的子孙后代还未出生,所以无法与我们进行谈判和竞价,我们也就无从知道适当的污染程度应该在哪里。

要马上补充，市场不能解决“低碳”问题,并不意味着政府管制就必定可以解决，因为管制者同样无法确定适当的“度”应该在哪里。所以,最终可能需要市场与政府联手对付。问题是,不论“低碳减排”和“保护环境”等远大的人类目标是否合理和能否实现,“低碳”已经变成了个人和团体牟利的工具，变成了竞争的企业之间提高对方生产成本的理由，变成了国家与国家之间政治较量的筹码，这时连学术都容易沦为政治的工具。

一个明显的例子，是气候论者们由世界银行首席经济学家斯通(Nicholas Stern)所撰写的报告(常称“斯通报告”)。该报告故意采用了一个完全不切实际的贴现率（远远低于市场贴现率水平）来论证如何应对气候变化。这种“造数”行为,遭到了经济学界的严厉批评，其中包括诺德豪斯(William Nordhaus) 和墨菲(Kevin Murphy)等经济学家。

懂得利息理论的朋友知道，在权衡今天的投资与未来的收益是否相称的过程中,利率的选取是举足轻重的。利率稍微变一下,结论就变了。若选取的利率过高，那就表示人们完全不顾未来,把明天当世界末日,这样投资就显得一钱不值;若选取的利率过低,那就表示人们长生不老，完全没有及时行乐的意愿，那要等海枯石烂才见效的投资也显得值了。

这两个极端都不符合实际。事实上,市场的贴现率,恰恰是市场上无数人把自己的“眼前的享受和付出”与“未来的享受和付出”两者进行平衡而自发形成和汇总的结果，是最合理和准确的。在市场上,利率通常处于 5%-15%的数量级,而“斯通报告”用以计算环保政策收益的利率，竟然低至 0.1%,即接近为零。若改为采用市场利率，那么整个报告的论点和建议就都站不住脚了。

更重要的是,“低碳”问题即使在科学和事实层面,也同样不乏争议。首先，大气中二氧化碳增加和全球变暖之间究竟有没有因果关系，有的话其方向是怎样的，究竟是升温导致二氧化碳增加,还是二氧化碳导致了升温,这些问题就已经缺乏共识。

其次，影响地球气温的因素成千上万,与其他大自然的作用力相比,人类因生产和生活方式改变而新增的碳排放,对“全球变暖”的边际推动作用,究竟绝对值有多大，它是否可以与斗转星移的作用力处于同一个数量级?恐怕还没有确定的答案。

再有,人类造成的污染不限于二氧化碳一种,而其中某些污染,如二氧化硫的排放,会造成气候的变冷而不是变暖,从而与二氧化碳的效果相抵消。众所周知,火山爆发也是二氧化硫排放的重要来源。两者相抵,地球究竟是变暖还是变冷,至今也没有取得共识。

最后,要严格证实“人类工业导致全球气温上升”这个命题,逻辑上需要一系列的论证要素的支持,包括“地球本身无冷暖周期和年间温差”,“工业前气温一直较低”,“工业后气温一直上升并超过以往任何水平”,“工业期占地球史显著份额故具统计意义”,以及“停止工业气温就会下降”等。

然而，上述各个环节都存在重大争议。例如，学者 Fred Singer 和 Dennis Avery 所著的《每一千五百年不可抗拒的全球变暖(Unstoppable Global Warming: Every 1,500 Years)》一书,就根据树木年轮、珊瑚、海沉积物和人类历史等，确定了 600 个跨度约为一千五百年的变暖周期,尽管其原因未明,但显然都与 1940 年后才有的工业增排无关。地球史是以“亿”为单位的,而人类的工业污染历史则至多以“百”为单位,工业污染造成的对全球气温的边际影响的数据,并不具备统计上的显著意义。

我的观点是:假如碳排放导致全球变暖的威慑是真实的,那就不能仅仅依靠纯私有化和市场的方案来处理;但目前的状况是,在这一威慑尚未找到充分的科学证据支持以前,它就已经成为各派角逐一己利益的幌子了。

市场低迷时:市中心豪宅保值前景稳健

——地产专家杨红旭谈 2011 投资热点

新年伊始,限购令、房产税正成为上海最热议的话题。为此,上海人文豪宅的代表“新华路一号”于现场组织了一场午后沙龙,邀请上海易居房地产研究院院长杨红旭和理财周刊王中江先生共同探讨 2011 年投资热点,并和与会嘉宾和媒体记者一起擘画财富未来。

高档房、大户型、低密度,稀缺产品长线看好

在经历了调控政策密集出台后的阵痛期后,上海楼市的成交量跌到冰点,但平均售价岿然不动。杨红旭先生坦言,在今后的数月中,成交萎缩、价格高位的现象不会从根本上改变。上海豪宅投资仍然充满机会。

杨红旭先生表示,房地产的投资,一线城市是投资的热点所在。尤其以市中心产品是最为稳健的选择,即高端房、大户型、低密度的稀缺性产品,保值增值前景依然稳健良好。

频繁调控,宏观着眼房地产市场经济健康发展

杨红旭先生表示,眼下最关键的是要解决经济房和保障房的基础供应来疏导供求关系,促使房地产的市场化运作逐步成熟。当市场经济正常作用,足以有能力合理支配价格的走向。到那个时候,甚至可以大胆预言上海市中心高端物业的价格远远不止如今的十几万元。

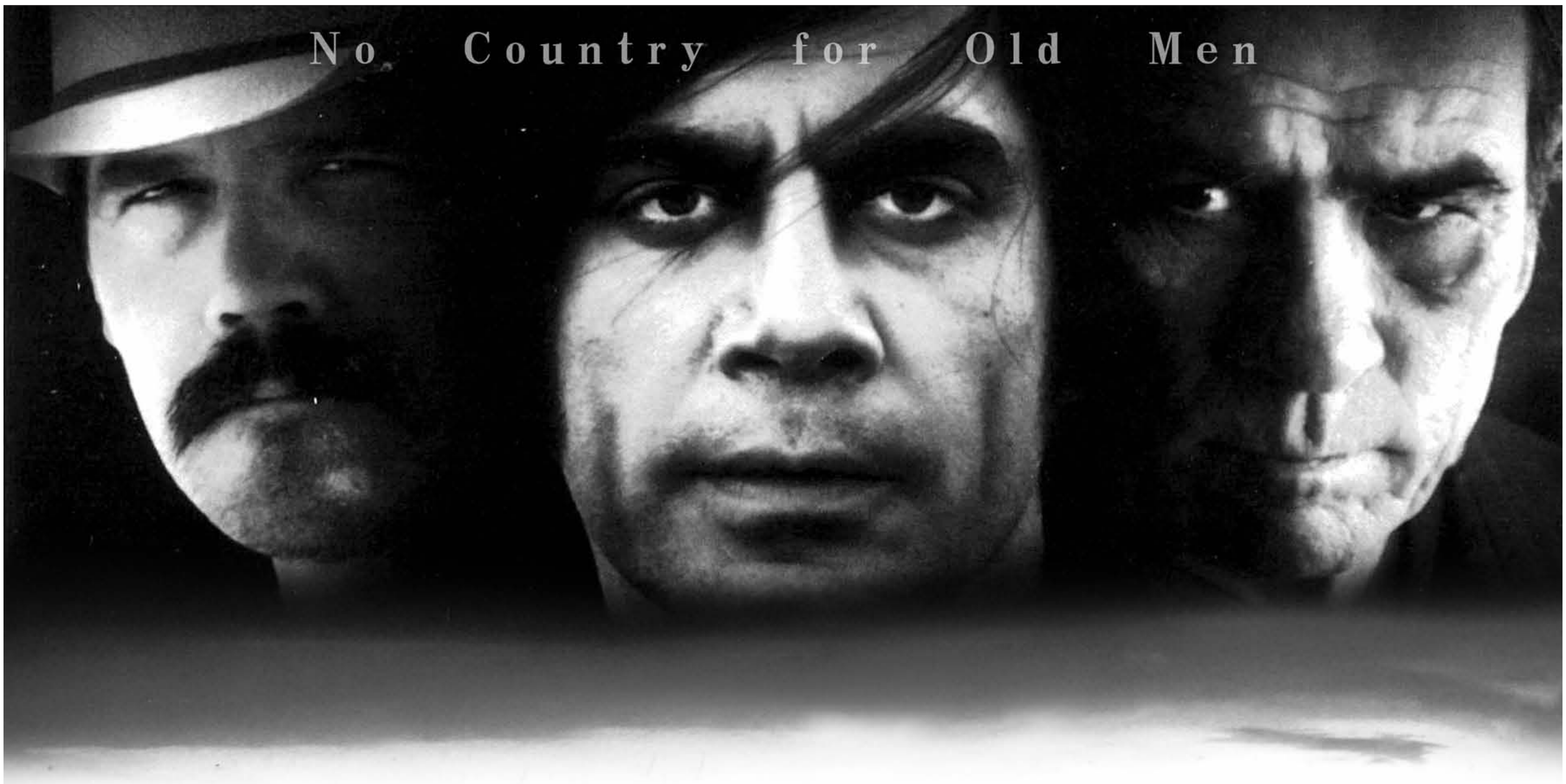
市中心人文版块,收藏价值更胜一筹

上海人文豪宅的稀缺正造就了价值。以新华路为代表的上海传统的高尚人文区域,带来的不仅仅是梧桐浓荫、花园洋房、名人故居,更有上海城市发展中西合璧的时代印记。这种历史印记是现代滨江无法取代的。目前新华路上的独栋老洋房可以卖到 5000 万元，而新华路沿街二手门店高品质房源挂牌稀少,且二手价格远超一手。看来更多高端客户对于新华路的情节,更在于收藏历史,着眼未来。

目前，新华路一号仅 60 席的限量版低密度洋房的最后保留单位,出自百年港企九龙仓,传承历史之精神,以现代简约的风格重新阐述了奢华的定义。荟萃世界品牌的大平层样板房重新诠释经典年代的海派风貌,匹配繁华静处的浪漫新华,散发典雅高贵、低调奢华的独特气质。

AD

编辑:殷练 秦蓓蓓 E-mail:yinlian@eeo.com.cn 美编:赵刈



非人之恶与人性之恶



云上的日子

崔卫平

北京电影学院教授

wp9952@hotmail.com

在某种意义上,影片《暗夜骑士》(The Dark Knight,2008)与那部《老无所依》(No Country For Old Men,2007)有着某些共同之处:故事不是围绕着英雄的行为,而是围绕着一位面目可憎、令人发指的反派人物,他们屡屡得手,无所阻挡,处于绝对上风。令观众倍感压抑之处在于,这些人冷静不狂乱,做事有条不紊,同时又没有具体犯罪动机,他们杀人不是因为与对方有什么仇恨,而是出于偶然或者其他什么原因。因而他们更像是某种纯粹的恶,抽象的恶,从不知名的黑暗深处驶来,就是要把这个世界推入黑暗。

《老无所依》是一部全新的西部片。影片中所描绘的1980年的德州西部,远非在蛮荒无序中建立文明秩序的过程,相反,这个地方已经重新退回到了某个原始状态,并不只是汪洋大盗才能做下骇人听闻的事情。报纸上登载着一对夫妇为了获取养老金而将房东杀死,死之前还要折磨他,这让警长感到困惑无力。他不久前送上电椅的年轻人杀了一个14岁的女孩,称自己不是激情犯罪,如果活着还要杀人。影片中的牛仔也不是扬鞭策马追逐恶人,而是被恶人紧追不舍,这位上世纪60年代在越南战场上出生入死的退役军官,捡到了一只装有巨款的箱子,难以抗拒诱惑,成为亡命之徒。

在如此令人不安的背景中,恶人希格仿佛从原野上涌出,代表着这片原野最为深沉和盲目的黑暗意志。在实现他的目标(拿到巨款)前方的道路上,他认为给他带来麻烦的人,从他的雇主、雇主的侦探到警察、路人、旅馆的其他旅客,乃至远离是非的牛仔的妻子(她没有见过那笔钱),一律格杀勿论。令人印象深刻的还有他的杀人方法:拎着一个氧气筒一般的高压枪,瞬间穿透这个人的脑门,没有子弹也没有声响,没有言辞也没有宣判。

老警官说他与其像个"疯子,不如说像个幽灵"。神秘无声是他的特性。没有人知道他的来历,有着怎样的过去。影片中唯一一次他提到了自己,那是他拿着那枚钱币——他喜欢让他的"猎物"用选择钱币的正反来决定他们的生死,并以一种满不在乎的口气说道:"我所来的路就和这枚钱币一样"。在某种意义上,他与这个地区的"恶"分享着同样的本质:作为一种不确定的存在,不知在什么时候、什么地方涌现。而实际上,没有比不确定的、毫无来由的恶,更令人望而生畏的了。它们完全处于人类的理解力、预测和可控范围之外,彻底外在于人性和人类事务,像是某种兀立的绝缘体,也像是一种自然灾害。这个希格最后在车祸中受了重伤,胳膊肘上的白骨都露在外面,也只有自然事件能够给他造成真正伤害。

在残忍与精明方面,《暗夜骑士》中的这位与希格有一比。然而不同在于,除了是恶人之外,他同时还是一位小丑。小丑是一个喋喋不休者,他有着自己一套完整的哲学。小丑不是远离人群,而是就在人们当中,与人们进行面对面的较量。天才演员希斯·莱杰将这个角色发挥到了极致。那张涂着白粉的腐烂面容上,有着一张奇特蠕动的嘴巴,血红的嘴唇仿佛继续朝两边撕裂,从那里面发出一串串惊人之语。为了达到这个效果,莱杰研究过口技表演者,他们的嘴巴在动,但是声音却似乎不像从嘴巴里出来的,嘴唇和声音之间有一种不对位的效果。在结束这部影片的拍摄之后6个月,希斯·莱杰猝死身亡,年仅28岁。剧组成员也帮助出来解释,声称与他的这次演出没有关系。

就像从前国王身边的小丑,他们的职责就是说出真相,影片中的这位小丑也自认为掌握了人性的某个真相,只不过如今所要侍奉的"国王"变成了"大众"或"人人"。这个真相便是"在生命的最后一刻,人才会露出自己的本性",他指的是懦弱和腐败的本性。在面临自身性命攸关的时刻,不仅个人自身的正义感、荣誉感会被打翻在地,土崩瓦解,而且他们所处的法则、他们原来遵守的规矩,同样灰飞烟灭。在没有事到临头时,人人都希望自己是正义的、体面的,然而"有个小灾小难,就屁滚尿流了"。"只要一有风吹草动,这些有教养的人士,会互相生吃了对方"。他的作恶不为了钱财——他甚至点火烧了属于自己如小山般堆积的钞票,而是乐于见到自己哲学上的胜利——人性的腐败及这个世界陷入毁灭,用他的话来说是"混沌"。

他是一个"伟大策划者"。他策划的着眼点在于利用人性的弱点,钻人性本身的漏洞。如果这些弱点本来是存在的,只是存在于某个暗处,那么他尽力要将它们挑明,让它们得到彰显,并施以进一步的腐蚀。他这套甚至在黑帮团伙中也屡试不爽。影片开始实施抢劫的匪徒,接到命令在完成某个程序后便杀死同伴,他们果然没有爽约。他总能找出某个理由,让人们放弃他已有的原则。他通过人们自己的手而犯罪,结果让人们自己去承担。

制造"两难困境"是小丑他的拿手好戏。他发出录像带在电视上公布,让高谭市市民选择或者脱下蝙蝠侠的面具,或者继续忍受暴力混乱。这样一来,压力就转向无辜的蝙蝠侠,市民们将怒气迁到这位英雄身上。这也把蝙蝠侠弄得心神不宁。女警官瑞秋同时爱着蝙蝠侠韦恩与新来的检察官哈维。小丑设局让瑞秋与哈维同时处于危险当中,让他们像一根绳上的蚂蚱般绑在一起,而人们只能救出其中的一位。他还故意说反了地点,当蝙蝠侠驶车前往救瑞秋,结果却让瑞秋葬身火海。

如此,瑞秋之死成为蝙蝠侠难言之痛,觉得自己对此负有责任;又成为哈维的人生转折。为了复仇,哈维射杀自己的两位同行只因为怀疑他们为小丑所收买。果然,只是轻轻一推,哈维将自己曾经服务的至上法律踩在了脚下,英雄与歹徒只有一步之遥。事实上,在他身上,早就潜伏着"双面人"的底色。

至于哈维所怀疑的警察,小丑仅仅告诉他们,其至亲至爱的人正面临某种威胁,这些人便轻易突破了自己的底线,把哈维带向小丑指定的方向。被传染病毒的哈维用此办法施加于他的伙伴、重案组组长戈登,在妻子儿女受到人身威胁的情况下,戈登同样"原形毕露"。最为极端的是,遇到挑战的城市开始往外撤人,满载人群的两条船,一条是市民,一条是囚犯,他们也被弄成了瑞秋与检察官的关系,要么对方去死,要么自己去死,两者仅得其一。而且,这一回遥控器在他们双方各自的手上。

表面上看来,这一切都是成立的。处在生死攸关的紧急关头,一个人首先和必须为自己着想,是可以理解的。我们当中很少有人经历过这种极端处境,因而也很难想象在那种情况下,自己的表现如何、是否理想。然而,这个宽容的想法,悄悄掩盖了这样的事实——这是怎样一种力量,能够如此精准地将人们控制在它的手中,像一只壁虎被踩住了尾巴,必须要交出自己身上的一部分?人们应该承认这种力量对自身的胁迫吗?

我将它称之为"人性之恶",区别于《老无所依》中的那种"非人之恶"。沉默无语的杀人狂希格将人视为"物",视为"无",它更像是一种"自然之恶",孤独遗世。而小丑则是一种"人性之恶"的化身。小丑之恶在于,他做出十分人性的样子,自诩洞察人性,以人性的名义,然而他却仅仅瞄准人性的较低部分,搜集人性中的琐屑,利用人性中的弱项,从而进行疯狂地敲诈、讹诈和腐蚀,让人们自己低头,突破自身的底线,让自身人性下坠。这样一种恶,不是一个点的存在,而是一片一片连着,造成一种风景和氛围的那种。因为它不是由某个恶人造成,而有赖于所有其他人们的合作。因此,拥有这种施加于人性之恶的小丑,是个诱惑者,捕猎者,更是一个高利贷者——人们从他手中得到东西的同时,也放弃了另外一些东西。所放弃的正是人们身上比较高贵的部分。当人们坚持原则,是在坚持自己的灵魂;当人们想要表现得体,是在考虑到自己的尊严;当人们守护底线,是在维护基本的价值。在人们做所有这些事情,是在想给自己一个较高的评价而不是较低的评价,是在给自己的生命注入意义,而不是抽空它们。人是可塑性很强的那种存在。当然他有着下坠的可能,然而这并不是唯一的前景;当然他有着自私懦弱的一面,但这并不是他的全部。他实际上表现如何,要看给他所提供的环境。



《暗夜骑士》海报

> 当人们开始模糊自己的底线,无视自己的原则,在他们追求和感受舒适的同时,脚下的大地已经逐渐滑向原始和丛林状态。人们去作恶的理由,比不去作恶的理由,会来得更加充分有力。昨天被人们认为是不适合去做的事情,今天就会觉得那是恰如其分的,明天则有可能将这种做法视为榜样和楷模

如果某种条件过于逼仄,仅仅允许他释放人性中较为低矮的一面,而不是属于灵魂的较高一面,仅仅允许他吃喝拉撒,而不允许他追求价值理想,否则严厉的惩罚就来了。这可以看作是对他的一种剥夺,是故意让他处于羞辱当中,削减他的人性和人的尊严。什么是这个人的真相?什么是它的原来面貌和想要的生活?这要到压力解除之后,才能够浮出水面。在威胁之中谈论人的真相,将人的被胁迫状态当作真理浮现的时刻,认定琐屑就是人的本质,只有小丑才会这样可耻。因为他本人的视野就只到了这个地方,他努力要将别人也拉到自己那个层次上。

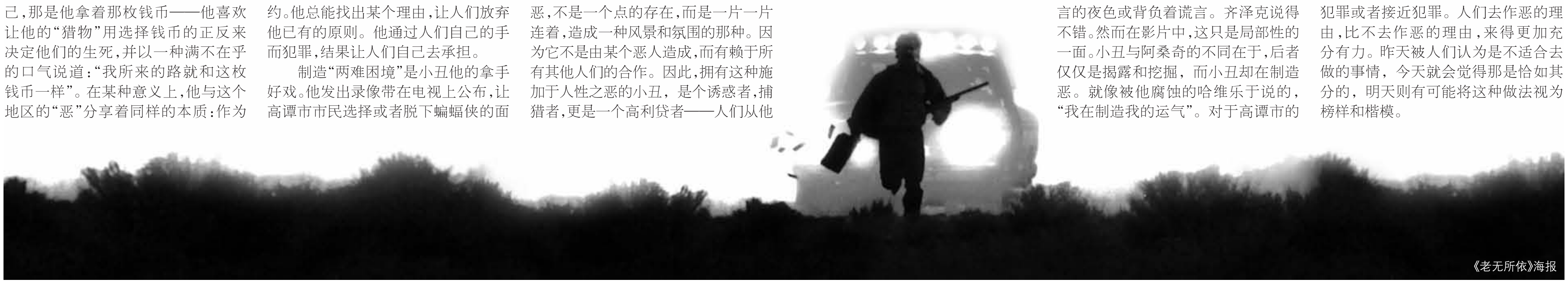
影片处理两条船上人们的选择时,提供了超出小丑的解决方案。先是囚犯船上的人们扔掉了遥控器,接受对方如果启动自己这边便葬身鱼腹的可能,而不愿意由自己启动让对方化为一片火海;同样,市民这只船上,尽管有人有过犹豫,但最终也没有人愿意付出这个人性代价,通过自己的手让世界处于恶人的操控之下。从影片前后叙事脉络来说,这个处理缺少一些铺垫,在前面,不管是市民还是囚犯,他们的表现不尽人意。然而细想起来,这也是可能的——人在最后时刻的表现,实在是他们在正常情况下所不知道的。想想"9·11"事件中有一架飞机上的人们,与劫机的歹徒进行了殊死搏斗,就会觉得人不仅是屑小的,也可能是另外一副面貌。

在这个意义上,我不同意齐泽克最近关于维基解密的一篇文章中(《维基时代的好风度》),对于这个小丑所做的解释。他认为如果这个虚构的小丑有一个真实的对应的活人存在,那么这个人就是阿桑奇。阿桑奇代表了一种揭露真相的力量,而小丑也频频要求别人脱下面具。他活跃于其中的城市是靠谎言来维持的,从蝙蝠侠到哈维到戈登,他们都不同程度乘着谎言的夜色或背负着谎言。齐泽克说得不错。然而在影片中,这只是局部性的一面。小丑与阿桑奇的不同在于,后者仅仅是揭露和挖掘,而小丑却在制造恶。就像被他腐蚀的哈维乐于说的,"我在制造我的运气"。对于高谭市的堕落,小丑本人有着推脱不掉的责任,阿桑奇没有参与他所揭露的东西。难道由小丑本人讹诈、勒索、胁迫出来的现实,在小丑的高压之下释放出来的现实,能说是"真相"本身吗?将小丑的立场等同于真相的立场,这位齐泽克先生应该忘了高压之下"真相"有着不同的含义,或者直接说、可以说——高压之下无真相。

由此还想到与此相关的另外一些问题。人当然是有弱点的,人所处的法律制度以及民主制度也肯定是有缺陷的,它们是应该得到批评和进一步改正的。然而这种批评来自不同的方向,需要将它们加以区分。有一种就是小丑的做法。恶人小丑是不反省的,他从来不会反省自己的所作所为,不去思量改进自身。在他内部,他没有一种衡量自身的尺度。他既然承担了这个"恶"名,就一"恶"到底。而他之所以明目张胆追求恶的原因,在于他深知自己的对立面不可能做到完全的善,即使想要做到,实际上也难以做到,而且更重要的,他们自己也知道善不能全部实现。这就给他提供了"理直气壮"的理由:因为你做不到,所以不是虚伪就是邪恶。而他本人,正可以心安理得地继续作恶。他根本就不去考虑如何改善,觉得那是不需要考虑的。

那些善良的人们见到这样的小丑,便佩服得不行。他们一方面为自己的不足忐忑不安、战战兢兢,因为他们拥有该死的反省精神;另一方面甚至愿意将小丑当作自己的老师,认为小丑所看到的(他们的)问题准确犀利,比他们自己更加高明。如果再算上小丑施加的种种威胁,尤其是如何从对方的"人性"考虑,抚摸对方的人性深处,让对方感受到"为你好"的人性"温暖",那么这些人就一再面临和降低自身的底线,随时准备向小丑屈服。这个世界上的犬儒主义和绥靖政策就是这样流行起来的。除了哈维,影片中的蝙蝠侠和戈登都受到了这种腐蚀,开始变得摇摇晃晃、犹疑不决起来。有一些更加"善良天真"的人们,甚至直接站到了小丑这一边,加入了小丑对自己所处世界的疯狂攻击和摧毁。

当人们开始模糊自己的底线,无视自己的原则,将人所需要的条件(物质),当作人存在的理由(意义),将人性中的低矮部分,视为更加真实的和更应该得到照顾的,那么他们的世界,就离《老无所依》中的世界不远了。在他们追求和感受舒适的同时,脚下的大地已经逐渐滑向原始和丛林状态——人人手头(可能)都有一件不甚名誉的事情,他们都有可能去犯罪或者接近犯罪。人们去作恶的理由,比不去作恶的理由,来得更加充分有力。昨天被人们认为是不适合去做的事情,今天就会觉得那是恰如其分的,明天则有可能将这种做法视为榜样和楷模。


《老无所依》海报

神木模式成不了神州模式

——神木医改模式研究(下)

朱恒鹏、顾昕、余晖 / 文

医药费用控制还待完善

神木县的“全民免费医疗”并非真正的全民公费医疗制度，而是一种保障水平较高的全民医疗保险制度。其中，保障水平较高的部分，在于住院费用的医保支付(或报销)比重较高。一般而言，在保障水平较高的医疗保障制度建立之后，参保者的医疗服务利用率都会有显著的提高。但是，如果提高幅度过大，在一定程度上显示出新医保制度在医药费用控制上可能会存在一定的问题，最终会对全民医保的可持续性发展造成负面影响。鉴于保障参保者可以享受基本的住院服务是神木医改的主要目的，我们也主要考察了实行“全民免费医疗”之后神木民众住院服务利用率的变化。

据了解，2008 年神木城乡居民的住院率约为 8.0%。“全民免费医疗”制度实施之初，其城乡居民的住院率就跳升至 10.3%，之后逐步上升到 2010 年 8 月的 11.0%，一年半的时间内上升了 3 个百分点。与此同时，神木县公务员及事业单位职工的住院率本来就相对较高，“全民免费医疗” 实施之后变化不大。

对于这种现象，一种解释是“补偿性增长”。也就是说，由于实施了“全民免费医疗”制度，神木参保居民的医疗费用自付比例显著降低，基本没有看不起病、住不起院的情况，这样，新制度实施之前那些患病本需要住院但住不起院或者舍不得住院的参保居民，会集中在这一时间段住院，从而使住院人数暴增。

从理论上说，可能还有另一个原因，那就是由于新制度的医保支付水平较高，医疗服务供需双方(即定点医疗机构和参保居民）出现道德风险(moral hazard)行为，使得住院率明显上升。一方面，由于住院费用个人仅仅自付很少，参保城乡居民很可能产生过度住院需求，俗话讲“小病大看”；而另一方面，由于神木县医保机构采用按均次住院费用为主的供方付费模式，定点医院出于增加收入的目的，必须想方设法诱导一些不需要住院的轻病患者住院治疗。

过度医疗(包括过度住院)很难明确界定，它在很大程度上不是一个纯粹的医学问题而是一个经济问题。比如，是否只有在检查结果为阳性概率达到 70%以上时做磁共振检查才是适当的，从纯技术角度并不存在这样的明确界限，真正构成制约因素的是收费水平以及医保(或个人自费)支付能力和支付范围。

实际上，在医疗保障水平较高的情况下，过度医疗的存在是一个全球性的现象，而医保供方付费模式的改革在很大程度上就是为了遏制这一现象。早在医改之初神木县政府对此已有一定的考虑，并为此做了一系列制度安排，比如单病种付费制度、非单病种均次费用限额制度等，以及对定点医院的一些定期不定期检查等。

就神木医改实施一年半以来的效果看，神木县相关部门规范定点医疗机构行为、控制医疗费用的工作做得相当不错。这说明基本制度设计是相对较为合理的。当然，就其目前的付费机制和监管制度而言，神木县还存在着很大的改进空间。比如，针对定点医院的核查制度看似严密实则缺乏长效性。再比如，现行制度在控制医疗机构诱导需求方面还存在明显的不足之处。

例如，按病种付费的行政化倾向就导致对过度医疗以及医药费用上涨的控制不利。2008 年，产妇生产付费额度分为三档：正常分娩 850 元，医保全额支付；异常分娩 1200 元，患者需要自费 800 元；剖宫产 2500 元，患者需要自付 1500 元或者 1100 元。大部分产妇会选择正常分娩。而 2009 年 3 月实施“全民免费医疗”之后，付费改为两档，并且剖宫产自费额下降到只有 400 元。此后，剖宫产率急剧上升，2009 年达到了 41.1%，而 2010 年前五个月更进一步上升到了 45.8%，其中农村产妇上升幅度之高尤为明显。换言之，在医疗保障水平大幅度提高之后，原来很多可以进行正常分娩的产妇，也纷纷改用剖宫产。

应该说，在 2008–2010 年这三年中，神木县产妇的情况不应该出现显著变化从而导致从医学技术的角度需要大规模增加剖宫产比率。由此可以看出，采取哪种生产方式并非取决于医学上的技术要求，而是取决于付费额度及模式差异即经济激励差异。从产妇角度讲，自然与个人自费额度明显降低以致降低到比此前的异常分娩自费额度还低密切相关，但是医院方面的主动诱导显然更关键。毕竟，选择何种生产方式产妇及其家人更倾向于听从医生的建议。相比较正常分娩付费标准，神木县康复办确定的剖宫产付费标准过高，使得县人民医院(其他医院也一样)实施剖宫产的经济收益明显高于顺产，否则我们难以解释，为何明知道剖宫产潜在危害很大，县人民医院却对 30%左右不需要实施剖宫产的产妇做了剖宫产。

这个案例说明在控制医疗机构诱导需求行为从而有效控制医疗费用以保障神木免费医疗制度可持续方面，神木县相关政府部门还有许多工作要做。除了进一步扩展单病种付费项目种类并进一步完善单病种付费模式以外，还应该引入总额预付制度以控制定点医院诱导轻病患者住院现象。

根据神木免费医疗制度相关规定，在神木县以外的 16 家定点医院的住院费用同样享受神木“全民免费医疗”的医疗保障待遇，而这些县外医院住院费用的不可控性，事实上已经成为神木模式目前面临的最大费用控制风险。这也是神木模式是否可持续、是否可复制的最大制约因素之一。

> 神木民众在县内住院费用实际补偿率之所以能够达到 85%上下，不仅仅是因为其“全民免费医疗”制度的筹资水平高，一个非常关键的原因是当地的医疗费用较低，而这一点是因为当地形成了一种充分竞争的医疗服务市场化格局

神木医改以来的数据清楚地显示了这一点。从 2009 年 3 月到 2010 年 8 月，神木县“全民免费医疗”的受益者县外住院只有 3957 人次，仅占该期间总住院人次(57145)的 6.9%，但是其报销的医药费用却高达 5442 万元，占该期间医保总报销额 (2.2 亿元)的 24.7%。换句话说，仅仅不足 7%的县外住院率却花费了近三分之一的住院费用支出。

神木县医保部门没有对县外定点医院监控的权限，也没有就供方付费方式与县外定点医院进行谈判的可能性，只能依靠起付线、报销范围和报销比例的设定来约束患者。因此，不管神木县医保部门还是患者，都没有能力影响县外定点医院的收费，更不可能对其可能的供方诱导过度消费行为加以制约。因此，县外住院的高额医药费用成为神木控制医保费用过快增长的最大制约因素之一，也是“神木模式”是否可持续的最大潜在风险之一。

神木模式难以复制

实际上，神木模式最受国内各界关注的还不是其在神木县内的可持续性问题，而是其在国内其他地区的可复制性。那么，国内其他地区是否可以复制神木的“全民免费医疗”制度呢？

要回答这个问题，首先需要阐明神木模式可复制性的含义是什么。一个普遍流行但却极具有误导性的说法，是呼吁全国各地复制神木县在城乡居民医疗保险上较高的政府补贴水平和人均筹资水平。另一个则是关注各地民众医药费用的实际补偿率。

第一种说法，也就是呼吁各地政府增加在医疗卫生中的投入，并认为只要政府增加了投入，全民免费医疗皆可实现，神木模式即刻就可变成神州模式。在这些呼吁者看来，神木模式之所以还没有变成神州模式，非不能也，实不为也，归根结底在于很多地方的政府领导缺乏重视民生的执政理念。

事实上，就城乡居民医疗保险的人均筹资水平和人均政府补贴水平而言，神木的水平都不是全国的最高水平。如果神木模式的可复制性仅仅指城乡居民医保的人均筹资水平和政府补贴水平达到 400 元上下，那么在十二五期间，全国百强县的确基本上具有经济实力做到这一点。至于其他地区能否做到这一点，其自身的经济发展和上级政府的转移支付都是不可或缺的必要条件。

然而，需要说明的是，目前，在一些经济发展水平高于神木县的地方，其城乡居民医疗保险的人均筹资水平以及政府补贴水平却比神木低，其中的原因较多，并非为某些论者所指责的政府缺乏偏向民生的执政理念所致。让我们用江苏省常熟市和浙江省海宁市两个县级市的数据，来说明这一点。

江苏省常熟市位列全国百强县第 4 位左右，浙江省海宁市位列全国百强县第 21 位左右。与常熟、海宁这些众所周知的富裕地区相比，神木实际上是一个“民众穷、政府富”的地区，而且是一个城乡差距很大的地区。尽管常熟、海宁两地城乡居民均明显富于神木，但是两地政府掌握的财政资金按照人均水平计算，并不高于神木，常熟人均财政支出和神木基本持平，而海宁人均财政支出甚至只有神木的 60%。简言之，和神木相比，在常熟和海宁两地，每年新创造的社会财富更多地落到了城乡居民个人手中，政府拿走的较少。

在如此财富分配结构之下，神木县政府拿出更多的财政资金用于民生(包括医疗保障)只能说是做了一件它应该做的事。尽管经济发达程度常熟和海宁两地超过神木，但是如果两市在城乡居民医疗保险的人均筹资额上达到和神木一样的水平，两地地方政府财政恐怕均无力像神木县财政那样 95%的资金依靠财政补贴，而需要更多地依靠个人缴纳。

实际上，神木和常熟、海宁这类经济发达地区相比，还有一个明显的差异被许多评论者所忽略。尽管常熟和海宁的经济富裕程度超过神木，但是其政府财力是在过去三十年内逐步积累起来的，既有的财政支出水平已经很高，而大多数财政支出项目是刚性的，能够逐年增加，却很难降低。因此，对这类地区的地方政府来说，并没有太大的新增财力自由支配空间。换言之，在某个年度突然急增某项财政支出并且此后维持这一高水平支出，比如城乡居民医保财政补贴增加 1.5 亿元，对于常熟和海宁这样的县一级政府来说很难做到。而神木县是一个在短短几年内迅速富裕起来的地区，2005–2008 年四年间每年当地政府可支配财力以 50%的速度递增，新增财力很丰裕。由于此前年度各项财政支出水平较低，因此神木县政府对新增财力的自由支配度很高，从而在 2009 年一举拿出 1.5 亿元财政资金举办“全民免费医疗”是完全能够做到的，也基本上不会遭遇到什么阻力和障碍。

所以，这并不是什么当地政府领导人“执政理念”或者“执政胸襟”的差别所致，而是收入分配结构、财政支出结构以及经济发展模式不同的结果。

当然，了解到某些经济发达地区城乡居民医疗保险的政府补贴水平不高主要是现行政府财政制度和公共预算制度的制约所致，并不意味着我们认为现行的公共财政制度是合理的。实际上，中国的公共财政必须改革，使公共支出进一步向民生领域倾斜，这是中国政府向经济发展型政府向公共服务型政府转型的必由之路。然而，要实现这一点，则需要中国的公共预算进一步走向理性化和民主化。

我们认为，有关神木模式的可复制性，最为简洁、最为明确同时也最为通俗易懂的评判标准，是看各地城乡居民县内(统筹地区内)住院医药费用的实际补偿率能否达到 85%左右，总体上(即无论在何处就医)达到 75%左右。这是神木模式的最大成果，也是其最为核心之处。神木模式备受全国各界关注的核心，实际上也正是这一点。至于公务员和城镇职工，其住院费用的实际补偿率达到 75%甚至 85%，在全国各地已经屡见不鲜了。

然而，正是在这一点上，神木模式的可复制性很低。这一判断不仅是对全国，即使对经济发达地区都是成立的，至少在可见的未来是如此。关键的因素在于，补偿率的高低不仅仅取决于筹资额的高低，包括政府补贴水平的高低，还取决于当地医药费用水平的高低，而后者不仅受到经济发展水平的影响，更受到医疗服务市场格局的影响。

简言之，如果医疗服务存在着垄断，尤其是存在着公立医院药价虚高的问题，那么即便当地政府像神木县大力提高在医疗领域的财政支出水平，其城乡居民医疗保险的人均筹资水平较高，到头来参保者实际享受的医疗保障水平还是会打折扣。神木民众在县内住院费用实际补偿率之所以能够达到 85%上下，不仅仅是因为其“全民免费医疗”制度的筹资水平高，一个非常关键的原因是当地的医疗费用较低，而这一点是因为当地形成了一种充分竞争的医疗服务市场化格局。

中国近二十多年的医疗服务市场呈现这样一个规律，那就是医疗服务供给不足现象越明显，医疗服务市场越呈现垄断格局，均次住院费用越高。简言之，如果两个地区人均筹资额相近，直接决定两地实际补偿率差异的就是均次住院费用的差异和住院率的差异，而影响均次住院费用高低的关键因素则是当地的医疗服务市场格局。

下面我们通过常熟和神木实际数据的比较来说明这一点。不管是比较县级医院，还是比较乡镇卫生院，常熟的住院费用均明显高于神木，比如 2009 年常熟市参保患者县级医院均次住院费用为 8175 元，而该年度神木县级医院均次住院费用只有 4225 元，只到前者的一半多；该年度常熟乡镇卫生院均次住院费用为 2295 元，神木乡镇卫生院均次住院费用为 974 元，不到前者的一半。

导致这种住院费用显著差异的主要原因有三个：第一个原因是神木县形成了民营为主体、竞争相当充分的医疗服务市场格局，仅有 42 万户籍人口，10 万外来常住人口的神木县，尽管只有一家公立医院，却同时拥有 14 家县级民营医院，民营医院之间以及民营医院和县人民医院之间的激烈竞争降低了该县的住院医疗费用。而户籍人口 105 万人、外来常住人口超过 80 万的常熟市，医疗服务市场依然是公立医疗机构垄断格局，而且医疗服务供给存在着不足的情形，其市(县)级医院仅有 4 家，根本没有形成竞争格局。当地民营医院很少，仅有的一家民营定点医院(县级)均次住院费用只有 3414 元，明显低于县级公立医院。可惜这样的民营定点医院只有一家，参保居民到该院住院的比重不到全年参保者住院人次的 5%，根本无法构成和公立医院竞争的格局。

第二个原因是技术性原因。一般说来，除其他因素外，选择在县级医院住院的患者病情普遍重于选择在卫生院住院者。由于神木县大部分患者选择在县级医院住院，而常熟则只有不足 40%的患者选择县级医院，因此神木县级医院住院患者平均病情严重程度要低于常熟县级医院住院患者，相应的人均住院费用也就要低一些。而卫生院的情况恰好相反，神木县只有 11%的患者选择在卫生院住院，这大致是病情最轻的那部分患者，而常熟选择在卫生院住院的占到 59%，因此常熟卫生院住院患者的病情一般而言要重于神木，从而人均住院费用也要高一些。

第三个原因是常熟市人均收入水平高于神木县 30%–40%，因此医疗机构人工成本要高一些，各类医疗机构的平均住院费用自然也水涨船高。

简言之，尽管两县市参保居民均次住院费用基本持平，但是神木县参保农居民选择范围更大，得到的医疗服务水平和质量按当地相对标准来衡量似乎要高于常熟。而神木县之所以能够既保证患者获得更好的医疗服务水平和医疗质量，又保持较低的医疗费用，得益于其业已形成的以民营为主体、竞争相当充分的医疗服务市场格局。

总结一下，我们的结论是，神木模式在其他地区的可复制性受制于两个因素：一是当地的经济发展水平及相应的财政支付能力；二是当地的医疗服务市场格局及相应的医疗费用水平。在全国各地，固然有很多县市的经济发展水平以及当地政府的财政能力超过神木县，但是这些地方医疗机构的平均医药费用水平可能也超过了神木县。在这样的情形下，简单地认定只要政府增加投入就能让神木模式变成神州模式，是不切实际的。

(朱恒鹏，中国社会科学院经济研究所研究员，长策智库高级研究员；顾昕，北京大学政府管理学院教授，长策智库首席社会政策专家；余晖，中国社会科学院工业经济研究所研究员，长策智库总裁)

淘汰落后产能
制浆造纸业呼唤绿色循环

2011 年注定是中国纸业迎来产业升级、行业整合的一年。在宏观经济调控政策转型为“稳增长，防通胀，促转变”上的背景下，国内产业结构调整势在必行。在工信部 2010 年 12 月公布的各行业落后产能淘汰指标中，造纸行业的目标从最初的 53 万吨被调高至 465 万吨。

“落后产能”是指技术水平低于行业平均水平的生产设备、生产工艺等生产能力；如果从造成的后果来解读，则是指生产过程中污染物排放、能耗、水耗等技术指标高于行业平均水平的生产能力。产业结构不尽合理是造成我国纸业资源、能源消耗高和污染严重的重要原因。根据中国造纸协会的统计，我国 3600 多家中小造纸企业所有产能不及前 100 家造纸企业的总产量；然而这 3600 多家中小造纸企业的主要污染物 COD 排放量却占到总 COD 排放量的约 90%。

正是因为这个原因，造纸行业一直背负着“两高一资”的骂名，在“白纸黑水”的泥潭中挣扎。即使科技创新的大型现代造纸业也未能幸免。事实上，没有污染的产业，只有污染的企业。造纸行业在北美、欧洲等地的发展证明了可以做到环境友好。目前，中国也已涌现了一批优秀的大型现代浆纸企业，例如 APP(中国)旗下的各工厂，其生产工艺达到了国际先进水平，排放标准也优于国家现行标准。他们用实践证明现代造纸业不但不是“两高一资”的污染大户，反而是可以实现社会、环境、经济三大效益和谐发展的绿色行业。

APP(中国)旗下的金海浆纸是拥有目前世界先进的单一制浆生产线企业，其环保投资超过 27 亿元人民币，占总投资额的 1/4。2008 年，金海浆纸投资 3.6 亿元人民币增设了二号碱回收系统。这是目前世界上最大的碱回收锅炉设备。目前，整个系统回收总碱量达到 95%以上，全厂电力和蒸汽供给的 70—80%为回收热能，有效的实现了了节能。APP(中国)旗下的另外一家工厂金东纸业，坚持在内部开展清洁生产、制程减废、资源再生利用的绿色造纸循环。截至 2008 年底，金东纸业在环保上的投资已达 11.5 亿，每年的环保收益则达到 1 亿元人民币。

金海浆纸和金东纸业的实践，不但有益于环保，也说明环保实践可以取得客观的经济效益。近期国家重拳出击的“淘汰落后产能”政策也正是为了进一步促进制浆造纸行业的产业升级和格局优化。随着部分落后企业的出局，市场空间将转向具有技术优势和规模优势的领先企业。而中国造纸业也将在此番洗礼后，进一步提高产业集中度，实现竞争力的整体提升。这是节能减排、应对全球气候变化的迫切需求，更是中国造纸行业发展的大势所趋。

长期来看，行政命令并非淘汰落后产能的最佳解决之道，行业发展应该倚重持续的技术进步与充分的市场竞争。对于中国造纸业而言，只有实现节能减排与技术升级的相互促进，打造绿色循环经济体系，才能实现真正的可持续发展。造纸业以“清洁生产、节能减排”为基础的生产小循环能够有效提高资源利用率，降低原材料的消耗，达到环境和经济效益的双赢；而要寻得长期、持续的经济增长，从产业链的上游着手，推进“林浆纸一体化”的绿色大循环，通过“以林养纸，以纸促林，林纸结合”的方式，形成循环经济产业化发展的格局，则是浆纸业实现可持续发展的必由之路。

对很多业内人士来说，在全球木材的供应不足与需求增长的大背景下，“林浆纸一体化”被认为是中国造纸业摆脱进口木浆掣肘的一个战略方向。2010 年年初，木浆这一国际造纸主要原料价格飙升，很多生活用纸企业为了生存，不得不提高产品价格，也让很多国内消费者都直观感受到价格上涨带来的生活压力。从深层次看，这反映了国内造纸企业在产业链上游受制于人的无奈。此前在“中国纸业可持续发展论坛 2010”中，中国林纸企业家俱乐部秘书长徐卫东表示，原木浆是我国生活用纸行业的主要原料来源，但由于造纸是资金密集型产业，投资规模巨大，受资金的制约，我国生活用纸企业向上游一体化进展缓慢，仍必须依赖进口木浆，承受国际木浆价格波动风险。因此，中国造纸企业应积极发展“林纸一体化”，以缓解对进口原料的依赖程度。

淘汰落后产能是中国经济长期健康发展的迫切需求；推动绿色循环，对独具行业敏感性的制浆造纸业而言，更是实现可持续化发展的必由之路。然而现阶段，随着经济增速放缓，通胀压力增加和国际市场贸易壁垒的增高，制浆造纸业企业普遍表示面临着很大的发展压力。由于造纸业需要大规模资金投入和技术设备投入，在欢迎国家淘汰落后产能行政政策的同时，也有业界人士表示，期待看到政府制定一套成熟的市场准入标准以及产品质量标准，对低污染低耗能企业给予优惠、以更有利于市场竞争的有序化，帮助造纸行业在“十二五”期间真正实现整合与升级！

|AD

老人须自立

俞天任 / 文

东方文化是一个讲究“尊老爱幼”的文化，传统上老人有很高的社会地位。人们被要求在家对自己的父母尽孝,外出也要尊敬别的老人。这种文化的根源可能是：首先农耕文明已经不像游牧或狩猎文明那样对于社会成员的体力有那么高的要求，其次是农耕文明能够得到相对安定的收成，使得社会能够支持和维护这样的文化。

可即使在东方文化中也能找出例外，比如在日本的东北农村就有所谓“姥舍”的传说,说是因为严酷的气候和山地的自然条件使得那儿无法养活失去了劳动能力的老年人，因此每年冬天都把老人扔到深山里去。

如果是事实的话，那也只能说明当地生活条件的严酷，因为在战后日本实现了经济的高度增长之后，对老人实行了非常优厚的福利条件。本来就有这种敬老的文化，只要在经济实力上有这个余力的话，搞好老年人的福利是很正常的。而且日本的政治家们还都知道一个事实：把老人哄开心了,当选就有了更大的指望,因为老人们都有坚持去投票的习惯。就这样几个原因联合起来作用，老人的福利就变成神圣不可侵犯的领域了。

但是日本已经进入了老龄社会，每 6 个日本人中就有一个人的年纪在 65 岁以上，而且出生率还在不断下降,可以推想这个比率还会不断上升,同时日本的经济从上世纪 90 年代泡沫经济破灭之后一直没有什么起色，GDP 从 1995 年之后已经有十五六年没什么变化了，可以说日本已经没有了能够支持老人福利的经济余力。

但是老人福利在日本政治上还是一块无人敢闯的禁区,比如现在日本 75 岁以上的老人的医疗是免费的,原来的自民党政权曾经设想了一个“后期高龄者医疗制度”,想让日本 75 岁以上的老人们象征性地付一些费用,结果被当时还是在野的民主党大肆批判,弄得下不来台,可是在他们自己上台执政之后,也发现这个问题不是那么好办,到现在也拿不出解决的办法,因为这个禁忌还是继续存在的，这个问题已经完全被政治化了。如果现在民主党要闯这个禁区，可以想象自民党也会像当年民主党一样地跳出来反对。

但是经济不景气是个切实的问题，这不是把问题政治化了之后就能解决的，可是如何突破长期打造而成的老年人福利禁区是一个最大的问题。现在日本出了一本题为《老いの才覚(老人的才觉)》的书就是专门涉及这个问题的，这本书初版五个月之后已经售出了 70 万册,非常畅销。这本书的对象本来是锁定在 65 岁以上的老人，可是现在不少 50 多岁的人甚至 40 多岁的人都在读这本书,因为这本书提出了一个很严肃的问题：老年人应该怎么做？

这是一个很微妙的问题，如果是一般人来作这个文章可能不容易讨好,但是本书的作者,著名女性作家曾野绫子本人今年就 79 岁了,这样就可以坦率地说话而不需要去顾忌这些话在政治上是否正确的问题。



《老人的才觉》封面

曾野绫子虽为女流作家，有着女性所特有的细腻，所以除了长篇小说之外，曾野绫子的随笔和散文也是极受人欢迎的。受人欢迎的理由除了细腻之外，曾野绫子的视角和观点也是一个理由。

曾野绫子是英文系毕业,因为有语言上的便利,接触国外的人物和思想比较多。和一般的日本女性不同,曾野绫子非常有自己的思想。曾野绫子不是那种简单地贩卖一些西方文化名词的人物,她更加坚持于日本文化,甚至在不少方面能让人觉得有点顽固。不喜欢她的人甚至有时称她为“国粹主义者”,但是曾野绫子是真正掌握了西方文化中开放式的思维方式的人,她遇事都有自己鲜明的主张。虽然曾野绫子的文笔相当细腻,但是曾野绫子的散文内容却不乏对社会问题的涉及。

《老人的才觉》说的就是最敏感的老人问题。“才觉”在日语中的意思有点近似于“才智”。曾野绫子在这本书里提出了这么几个问题：

1. 为什么老人们会失去才觉？
2. 老人的基本是“自立”和“自律”。
3. 人是应该劳动到死的。
4. 人到了晚年,和老伴后代的相处方式是要变的。
5. 没有钱有没有钱的生活方式。
6. 和孤独为伴也能找到人生的乐趣。
7. 要习惯和老龄、疾病、死亡相依为伴。

比如摘几句书中的话吧：

对于“为什么身在经济大国的日本而感觉不到富裕”这个问题的回答非常简单，这是因为说这些话的那些人不知道什么是贫穷罢了。

老人健康生活的秘诀是要有或者的目标和目的。

不管在什么情况下人都要找到自己的位置，无论什么事情都要找到它的意义,人生总是有趣的。

老人有两种生活方式：一种是成天计算没有得到的和失去了的而闷闷不乐，还有一种是开心地计算着得到了的,实际上在失去了一切的晚年,创造出自己能够得到的幸福才是最必要的。

对着孤独和绝望，有勇气的老人应该在人生的最后阶段走完有尊严的一生。

这些看起来有点像废话真理,但在日本说出这些话是很不容易的。曾野绫子在书的一开始就尖锐地指出，衡量老化的标志不是在生理上，而是在人的用词上,从一个人说“帮我”这个词的频率就可以判断出他的老化程度，比如“帮我拿”、“帮我读”、“帮我……”老人不应该对年轻人,对社会提出过多的要求,应该自立,起码应该做到自律。

> 曾野绫子在书的一开始就尖锐地指出，衡量老化的标志不是在生理上,而是在人的用词上,从一个人说“帮我”这个词的频率就可以判断出他的老化程度

在同世界上许多其他国家的老人做了比较之后，曾野绫子的结论是日本老人在生活上并不存在什么经济上的困难,应该说是衣食无忧的,为什么衣食无忧的老人还有那么多意见呢？为什么这些老人就不能平下心来和自己年轻的时候做一个比较呢？

在曾野绫子看来这种现象的来由是长期和平安定的日本社会变成了一个有点过保护的社会了，比如清晨的电视在播送天气预报时，总不会忘记让听众注意一下穿衣服和带雨伞,这当然是电视台的亲切，但是对于一个成年人来说为什么要人每天从一大清早开始就帮他来考虑冷暖晴雨呢？长期处于这样一个环境中的结果是自立能力的退化，也就是日本老人丧失了“才觉”。曾野绫子甚至指出这就是日本社会中以老年人为目标的诈骗案件层出不穷的真正原因，因为日本的老人已经变得不会思考,不会判断,轻而易举地相信他们所听到、所看到的一切,而且他们不会反省自己,即使在上当受骗之后也从不去查找自己的原因，而社会在谴责诈骗犯罪的时候也从不去责备这些轻易上当的老人们,还是在继续对这些老人实行过保护。这样使得这些老人产生了严重的以自我为中心的现象，只会喋喋不休地向社会索取，而忘记了作为一个社会成员,老人也有老人的责任。

就比如在医疗费问题上，实际上自民党的政策也仅仅是象征性的收费，为什么在当时几乎所有的日本老人都发出了“为什么要遗弃老人”的怒吼？实际上那个谈不上什么虐待或者遗弃,仅仅是按照收入的高低,向一部分高收入的老人征收一定的保险费用，而那种征收也基本上还是象征性的,为什么日本的老人就不能接受呢？现在日本社会的富裕当然有这些老人的一份功劳,但如果老人们不能自律,也还能把日本社会再次送回贫穷。曾野绫子在这时的说法是有点惊世骇俗的:“对于社会来说，壮年人和青年人比老年人更加重要。”

当然，这本书畅销并不是说所有的读者都无条件地同意著名作家的意见，只能说这本书所触及到的题目是一个很敏感、很引人注目的题目。也有不少人提出来了反对意见，毕竟东方文化中“敬老”的传统是牢固的,在“敬老”和“老人自立”中有不少很难区分的暧昧的东西。他们认为曾野绫子的这本书只是“有钱的老人”的一种说教，实际上除了曾野绫子所指出的老人们要振奋精神,端正自己的心态,找到自己的正确位置之外，日本社会实际上在老年人问题上需要做的事情也不少,有不少问题是客观存在的,并不是单纯精神疗法能解决的，仅仅一味地指责老人也不能解决这些问题。

但无论如何,这本书是第一次从正面向传统的观念提出了挑战,更加重要的是这是一个老人自己向日本社会中一些被视为神圣不可侵犯的教条提出了疑问。而这些教条的神圣性早就受到了更加年轻的人们的怀疑。随着日本人对这本书的观点的讨论，也有可能会引出一些新的思路出来。

幸福人生 从规划未来开始

——中英人寿让养老保障更给力

从去年底开始,一股“幸福”浪潮悄然在全球范围兴起,而近日,通过地方“两会”热议和媒体讨论的推动,“幸福指数”几乎跃居今年全国“两会”热词之首。在社会竞争激烈、消费物价水平不断上涨的现代社会,如何管理财富、规划未来,使整个人生各阶段充满幸福感,俨然成为社会关注的重点。理想的幸福人生,不应仅仅是在青年拥有稳定的经济收入、健康的体魄、较高的生活品质,到了年老时候,仍能保持高品质的生活同样十分重要。

中国正处在人口老龄化加速发展的时期,截至 2009 年底全国 60 岁以上老年人口达到 1.67 亿,占总人口的 12.5%。而根据国际标准,一个国家或地区 60 岁以上老年人口占人口总数的 10%即意味着其属于老龄化社会。

来自中国科学院的报告显示，到 2030 年中国 65 岁以上人口占比将超过日本，成为全球人口老龄化程度最高的国家。而日本的现状是,截止到 2010 年,日本 60 岁及以上人口已高达 30.5%,日本公共退休金计划的支出达到 6120 亿美元,超出了日本国内生产总值的 10%。根据日本政府公布的数据显示,每一名退休金受领人,需要 1.8 名劳动力支撑。

值得关注的是，中国 0–14 岁人口占总人口的比例却在不断缩小,从 1982 年的 33.6%下降至 2009 年的 18.5%，估计到 2020 年该比例将下降至 16%以下。这种结构性老龄化必然使社会保障体系供给人群不断减少，而受领人群不断扩大。这意味着,未来中国年轻一代的劳动力供给未必能承受老龄化带来的养老压力。



“养儿防老”是中国人的传统观念。但是,“四老二壮一小”的典型家庭模式使越来越多人感受到了老龄化社会的沉重包袱,同时也让年轻人提前考虑放弃“养儿防老”的传统模式,建立自己的养老退休计划。

从社会保障体系方面看，我国的社保覆盖面小,目前有就业人口 7.58 亿,但社保参保人数只有 1.73 亿,占比仅为 22.8%;另外,社保待遇偏低,社保养老金只能提供最基本的保障。据测算,目前月收入 4000 元左右的人群，退休后养老金替代率仅为 30%。(养老金替代率,是指退休时的养老金领取水平与退休前工资收入水平的比率,是衡量劳动者退休前后生活保障水平差异的基本指标之一。)

退休是在退出激烈竞争社会舞台后开启的人生新阶段，随着收入来源结构发生的重大变化,如果希望退休生活品质与工作时保持不变,则需要保证退休后收入维持在退休前收入的 80%以上。(见下图)

养老替代率和生活水平的关系

80%以上	退休生活能高于退休前的水平
70%–80%	退休生活能和退休前持平
50%–70%	退休生活将会比较困难
低于 50%	退休生活将会很困难

未富先老,已经成为中国现代化进程中极大的隐患和挑战,而未雨绸缪、积极规划未来,才是获得幸福人生的正确途径。从现在开始,树立正确的养老观念尤为重要,根据养老替代率目标制定退休养老计划,幸福人生方能从容把握。

毫无疑问,合理的退休规划应该从 30–40 岁开始,用 10–20 年的时间(收入高峰期)设立一个专款专用的养老金账户,每年固定存入一笔资金,以确保从退休之日起,能够每年或每月从养老金账户中获得足够的退休金,替代减少的工作收入,保证有质量的养老生活。

而养老保险的特色恰恰是安全、强制、保本。勿庸置疑,这三大特色是对养老金账户最适合、最全面的诠释。首先,要维持 20 年甚至更长时间的退休养老生活,需要较大额度的养老金储备,在 10–20 年的储备期间,养老保险的安全特点能满足退休计划对于稳定性的要求;其次,养老保险缴费期和金额的固定是克服人性弱点一大利器,避免养老计划中断落空;最后,为保证养老金能充分满足人们退休后期望的生活，保本是必须考虑的重要因素,养老保险的收益固定、保险金领取受到法律保障的特色正好满足这点要求。

2010 年中英人寿提出了“以客户为导向”的公司战略,全面打造客户服务体系,创新推出“VOC”(聆听客户声音)、“高管服务日”、“知心你我 关爱全家”等活动,在积极收集客户心声和客户个性化需求信息的同时,全力优化和提升客服水平。

2011 年,秉承“关爱万家”企业愿景,中英人寿更是重磅推出“为你.十分幸福”系列活动,旨在让每个家庭拥有养老保障,享受幸福人生。“为你·十分幸福”活动将继续传递关爱,呼吁越来越多的人及早关注养老规划，助力中国老龄化社会软着陆,践行中英人寿的社会责任。

中英人寿凭借英方股东英杰华集团在欧洲领先的寿险及养老金经验，结合中国客户的实际需求,将不断研发新的养老产品,为客户提供最优质的服务。2011 年新推出的“优享人生”年金保险,不仅具备养老保险的功能,还不失理财及风险保障的特性。这款产品的推出,能充分地帮助客户实现良好的养老理财规划,并让客户晚年的生活更有尊严与保障。“优享人生”的面世,将配合中英人寿“优越人生”等经典优质养老险产品,完善养老服务体系,“给力”幸福退休人生。

选择中英人寿储蓄型保险,立即开始您的退休养老规划吧!

投保示例

示例一：王女士,30 岁,在一家公司担任销售部经理,年收入 20 万左右,生活宽裕。

王女士可考虑投保中英人寿优享人生年金保险(分红型),只需今后 20 年每年投入 3 万元,王女士就可建立一个直至 85 岁的养老规划,享有如下利益:

31 岁至 54 岁之间每年获得生存金 1500 元，供生活补贴

55 岁开始领取养老金,第一年 21480 元,之后每年递增 644 元,85 岁时达 40812 元

在此期间王女士最高可获得达到约 94 万的疾病身故/全残保障及 132 万的意外身故/全残保障

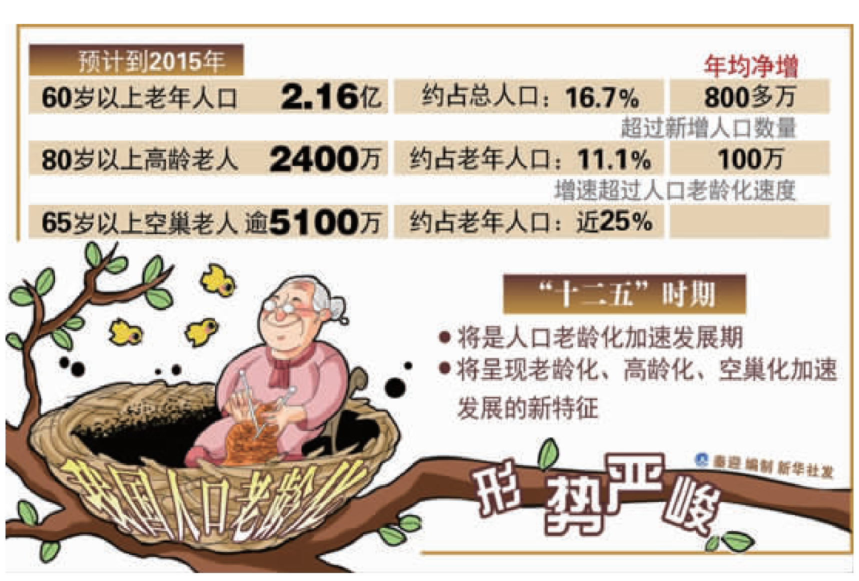
示例二：张先生,40 岁,是一家公司的高级管理人员,年收入 100 万左右。生活富足,家庭幸福。

张先生可考虑投保中英人寿优越人生两全保险(分红型)B 款,只需今后 20 年每年投入约 11 万元,张先生就可建立一个直至 70 岁的养老规划,享有如下利益:

42 岁至 69 岁之间每年获得生存金 3 万元,供生活补贴

70 岁获得满期金 160 万元,也可选择分 20 年每年领取近 10 万元

在此期间张先生最高可获得达到 244 万的疾病及意外身故/全残保障



公司简介

中英人寿保险有限公司由英国英杰华集团与中国中粮集团合资组建,于 2003 年 1 月 1 日正式开业,目前注册资本金达 23.46 亿元人民币。 经过多年战略布局和市场拓展，中英人寿始终坚持财务稳健和规范经营的理念,目前业务已拓展至广东、北京、四川、福建、山东、湖南、河北、江苏、辽宁、湖北、河南等 11 个省市共 40 多个重点城市，稳居外资寿险公司第一梯队。

中英人寿
AVIVA-COFCO

一生保障 | 在你左右

为你十分幸福
HAPPINESS WISH YOU

携手中英，品味人生。2010年，中英人寿紧密围绕客户需求，为客户精心奉献了一系列精彩纷呈的大型活动，包括：



倡导传递关爱主题的

——“星星点灯·关爱留守儿童公益计划”、“知心你我关爱全家计划”、“中英人寿品质论坛”、“高管服务日”



倡导运动与健康生活方式的

——“中英杯”高尔夫巡回赛、“与ＮＢＡ明星全接触”、“2010年WTCC世界房车锦标赛”



2011年，中英人寿为客户隆重打造的“为你·十分幸福”系列主题活动已经拉开帷幕，敬请关注！

更多详情，请登陆中英人寿官方网站：
http://www.aviva-cofco.com.cn

网址：www.aviva-cofco.com.cn　　全国统一客服热线：4008-800-900

大将张忠谋

方儒 / 文

从台北南行,不到一个小时车程的新竹科学园区,是台湾科技实力的核心。园区内一栋又一栋、披着高大玻璃帷幕的企业总部,个个都大有来头:友达,世界一流的液晶面板供货商;联发科,“山寨机”的催生者、全球第四大芯片设计公司;力晶,国际内存巨头……而核心中的核心,则是台湾积体电路制造股份有限公司(以下简称为台积电)。新竹是台湾半导体行业的源头,台积电则是这个行业中的龙头。

如果一下子将台积电和其所生产的芯片从这个世界抹去,你手中的苹果手机将立刻死机,联想电脑玩不了网络游戏,尼康数码相机打不开,松下液晶电视也会黑屏。

直上台积电总部顶层,优雅宽阔的办公室里,坐着一位和蔼长者。满头银发、广阔天庭、精明眼神,唇上悠然地衔着烟斗,这是台积电董事长兼CEO 张忠谋给我的第一印象。



张忠谋 台湾积体电路制造股份有限公司(台积电)创始人、董事长 CFP/ 供图

让竞争对手发抖的人

这位全球华人最具高度的高科技创新人物,1930 年生于宁波,祖父为长孙取的名字,源于曾子之言:“吾日三省乎吾身:为人谋而不忠乎?与朋友交而不信乎?传不习乎?”希望他将来替人做事,要忠心耿耿。年幼时,一家人为避战乱辗转迁徙,南京、广州、重庆、上海、香港,在遍地烽火的年代,张忠谋的童年大部分时间都是在世外桃源般的香港度过。在银行工作的父亲张蔚观,收入丰厚,三口之家生活优裕。

直到 1941 年底,香港也遭到日本飞机轰炸,香港、九龙相继被占领,一家的生活霎时失色。沦陷后,张蔚观携妻带子前往重庆。那真是个大时代!张忠谋总是如此回忆说,没有经过的人,很难体会到那种惊涛骇浪,颠沛不安。到达重庆后,张忠谋进入南开中学就读。校长张伯苓的风范令张忠谋印象深刻。

> 在赢家通吃的晶圆代工行业中,已经是一场“台积电”与“非台积电”的战争。晶圆代工已是一个成熟且严苛的产业,能够脱颖而出的王者,是少数中的少数

1949 年,刚过完 18 岁生日的张忠谋成功申请到美国最负盛名的学府哈佛大学学校,全校 1000 多位新生,他是唯一的中国人。在哈佛,他发现人外有人,和他同年的同学,有人早已熟读亚当·斯密的《国富论》,有人已把爱因斯坦的相对论看完了,有的人则在研究马克斯理论。所谓见贤思齐,不管课内课外的书,张忠谋都拿来读,希腊罗马史诗、英国文学、美国文学……后来他在德州仪器工作时,常常引用古典文学,在科技界人士中独树一帜。

第二年,他转学到麻省理工学院,专攻机械工程。他用了三年时间一口气读完学士和硕士,当时家中已无力负担他的学费,他开始打工赚钱。

张忠谋至今仍认为,在哈佛大学的那一年是他一生全才教育的起点,也是人生中最美好的一年。所谓的全才教育的养成,除了听课,更重要的是同侪的互相砥砺。哈佛也经常邀请校外的知名人士如议员、州长、国务卿以及一些大企业的负责人来演讲,这些演讲是精英教育的一环,对他一生都受用不尽。

张忠谋很早就立定志向,当一个卓越的领导人。但张忠谋也不是完人。在哈佛,他多次都通不过新生的游泳考试。而在麻省理工,连续考了两次博士班的他,也最终落榜。这无疑是张忠谋最大的挫折,最后他决心到企业界做事。

1950 年代,大部分在美国的中国人都以洗衣、餐馆为业,他是极少数进入企业工作的人。

24 岁的张忠谋踏入半导体产业,在波士顿附近的一家电器公司 Sylvania 的半导体部门小工程师做起。他工作格外努力,总是自愿值夜班,睡在工厂里。一次偶然的机会让张忠谋得知德州仪器公司正在招聘新员工,他去应聘,顺利成为德州仪器第一个中国员工。德州仪器总部位于达拉斯,当时年营业额不到 1 亿美元,比 Sylvania 小很多,但张忠谋认为半导体行业潜力无穷,更与自己兴趣相合。1958 年,27 岁的张忠谋带着妻子,从人文荟萃的波士顿到达一片荒原的德州。没想到的是,张忠谋在德仪,一待就是长达四分之一个世纪。

张忠谋进入德仪的几次出色表现让这家公司的高层有培养他做研发主管的想法,但是,张忠谋并不是学电子出身,也只有硕士学位。于是,他决定去全美半导体研究最好的斯坦福大学读博士,他硬是凭着自己的能力考了进去,更让周围的人对他另眼相看。

三年后,终于圆了博士梦的张忠谋,重回德州仪器。他回任后的第一个战功,是把一个芯片部门的营业额在一年内提升一倍多。第二年,张忠谋升任集成电路部门总经理。很快,再次升任副总裁。这时,公司的营业额和利润成倍增长,他手下已经掌管 3000 多名员工。

下转 50 版

汇添富观察家论坛

本期话题

高教改革与通识教育

主办单位 经济观察报 The Economic Observer

联合主办 汇添富基金管理有限公司

战略合作 长江商学院 CHEUNG KONG GRADUATE SCHOOL OF BUSINESS

主题阐述

高等教育体制改革与高等学校教学内容改革互为表里。在目前高教体制改革不可能有实质性突破的情形下,高校内部教学内容、体制、方法的改革还是大有空间。北京航空航天大学设立人文与社会科学高等研究院和文科实验班,致力于通识教育与专业教育相结合,在新一轮高教改革中独树一帜,被称为“北航的文科现象”。为此,本报特邀北航该院院长高全喜教授作为本期观察家论坛的嘉宾主持人,与相关专家共同探讨新形势下中国高等教育、社会转型及国家建设等重大课题。

嘉宾主持人:

高全喜:北航人文与社会科学高等研究院首席教授、院长

讨论嘉宾:

李 强:北京大学政府管理学院教授

刘 东:清华大学国学院副院长、教授

吴 飞:北京大学哲学系副教授

时间:3月20日上午9:30—12:00

地点:东长安街一号东方广场E3座2层2号教室(长江商学院北京校区)

报名电话

秦蓓蓓 010-64209026-1131 邮箱:qinbeibei@eeo.com.cn

牟晓东 010-64209022-1290 邮箱:muxiaodong@eeo.com.cn

大将张忠谋

上接 49 版

那还是 30 多年前，如今在半导体业世界第一的英特尔在硅谷刚刚成立，营业额不过几百万美元，而德州仪器则已雄霸世界第一多年。

41 岁时，张忠谋升任资深副总裁，已经是德州仪器内的第三号人物，仅次于董事长和总裁，当时半导体业务占德仪的 50%，全世界 6 万员工，其中一半归张忠谋管。

“让竞争对手发抖的人”，1974 年 5 月的美国电子杂志，这样描述当时才 43 岁的张忠谋。1970 年代末，英特尔在内存市场所向无敌，很多企业抱憾退出，张忠谋坚挺前进。但他性格过于刚烈，不愿予人妥协，也阻碍了他在德州仪器的晋升之路。当年德仪总裁夏柏重视消费性电子产品，不愿加大力度投资半导体，张忠谋在公司内外每个场合都大声疾呼，不管总裁在不在场，也不管听者是否有心。最终，他没有超越天花板。

54 岁，他放下前程似锦的美国梦，来到台湾担任“工业研究院”院长。这是一个以政府力量扶植科研的半官方单位，可说是台湾高科技产业的摇篮。除了张忠谋、曾繁城外，联电荣誉董事长曹兴诚、联发科董事长蔡明介、前旺宏董事长胡定华等一票台湾高科技元老，都是工研院出身。

任工研院院长时，张逼着部属，要向美国贝尔实验室看齐。每当工研院人员做出的东西质量不够时，他常说，“这种小锅小灶，如何到国际上竞争呢？”

探讨过张忠谋的管理风格的人，往往得到严厉、冷傲、不近人情的评价。“是不是那个拿着烟斗猛敲桌子骂人的老板？”这是很多工研院旧属的共同回忆。其实从德州仪器开始，张忠谋就以强悍著称。张忠谋深知很多人不喜欢他，但这位强人总是冷静地说：我想到的，不能不做，看到的不能不说。

张忠谋就任工研院长前，美国因长期负债，强迫各国货币升值。不到两年，新台币兑美元汇率已从 40 元上升到 25 元。台湾出口竞争力大失，企业纷纷出走，转战大陆、东南亚。台湾政府希望张忠谋能够带领工研院，以科技带动产业升级。时至今日，工研院仍是台湾产业创新的领头羊，这确实达到了当初的愿景。

产业先行者

1987 年张忠谋创立台积电时，几乎没有人看好，张甚至很难说服和他一起创业的人。做专业晶圆代工的策略，也只有曾繁城等一两个高管真正信服。

张忠谋曾仔细研究过“筚路蓝缕”这句成语。“筚路”是古代用荆棘做的破车，“蓝缕”则是破衣，“筚路蓝缕”就是指搭破车、穿破衣。这句形容创业艰苦的成语，非常适合用在台积电创立的前五年。

但张忠谋带领一票年轻员工，从平地搭起一砖一瓦，在台湾贫瘠的半导体土壤中，栽起成荫大树。作为全世界第一家专业代工半导体公司，台积电确实撼动了全球的竞争规则。

台湾半导体业曾是一片荒漠，台积电成立前，唯一的联华电子（简称联电）只做简单的消费性产品如电子表和电话的芯片。台积电成立之后，带动旺宏、德碁、南亚等数百亿大厂的投资，扮演了催化剂角色。

目前台湾拥有 263 家芯片设计公司，规模、产值仅次于美国，远超过韩国、中国；15 家晶圆制造公司，拥有全世界密度最高的 12 吋厂群落，则仅次于韩国；32 家封装与 37 家测试厂，为全球之首。

台积电把台湾的半导体制造业名声推至顶峰。美国第一家芯片设计公司 Altera 创立时委托全球各大半导体厂制造，但是日本工厂做要 12 个星期，新加坡要 6 个星期，唯独在台积电，只要 4 个星期。

“他确实是一个伟大的产业领导者！”世界第二大芯片设计公司、博通总裁暨 CEO 麦格瑞格对我赞叹张忠谋的经营高度。中芯创始人、前 CEO 张汝京，是张忠谋在德州仪器时期的旧部。他也曾对我说：在这二三十年的半导体时代中，张忠谋的地位没有人能企及。

“张忠谋的贡献，实在不用人多言。”美国益华计算机创办人黄炎松说。黄在硅谷待了 30 多年，益华做的是芯片设计上游的电子设计自动化工具，他对整个产业最深的感慨，就是极缺将才，“一将难求、千兵易得。张忠谋就是那个大将。”

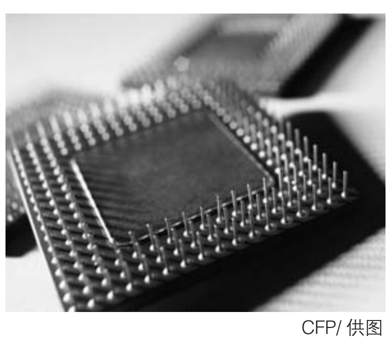
前 GE 总裁杰克·韦尔奇曾说，领导者的“带宽”要非常大，“带宽”窄，只有特定时候才能成为领导者，但不是一个绝对的领导者。用这个角度来衡量，张忠谋的带宽，确实少有人能及。

比起单纯的技术、产品创新，台积电的成功是经营模式的创新。在台积电之前，半导体产业的运作模式，是由 IDM（整合组件制造）厂一手把持，以英特尔、德州仪器来说，它们自己设计芯片后，在自有的晶圆厂生产，并且自己完成芯片测试与封装。但在张忠谋开创的晶圆代工（foundry）模式中，台积电专注负责中段的芯片制造。新创的芯片设计公司不再需要负担动辄高额设厂费用，只要把设计好的芯片交由台积电生产。如今，除了芯片设计公司外，原本的 IDM 公司们也开始把芯片交给晶圆代工厂来做。

1990 年代早期，晶圆代工厂在制程技术上一直追不上欧美 IDM 巨头，德州仪器、摩托罗拉等都坚持芯片自制。直到 1998 年，台积电在 0.18 微米制程上勉强追上，在成本的考虑下，这些 IDM 大厂开始对台积电另眼相待。

为了抢下 IDM 大客户订单，台积电拟定了一套“群山计划”：针对五家运用先进制程的 IDM 大厂，设置专门的技术计划来支持不同需求。2000 年起，12 吋厂成为建厂主流，但一座厂的造价高达 25 亿-30 亿美元，不仅中小型 IDM 业者负担不起，大型 IDM 业者要投资也很吃力。“群山计划”与德仪、意法半导体、摩托罗拉顺利磨合，终于赢得 IDM 业者芳心。目前台积电有 75%营收来自 IC 设计公司，25%来自 IDM 大厂，已经有将近 1000 亿台币的营业额，是来自 IDM 的委外订单。

张忠谋确信，长期来看 IDM 的订



CFP/供图

探讨过张忠谋的管理风格的人，往往得到严厉、冷傲、不近人情的评价。“是不是那个拿着烟斗猛敲桌子骂人的老板？”

单只会愈来愈多。事实上，IDM 公司们已经开始尝试放弃自建晶圆厂，而走所谓“fab-light”（轻晶圆厂模式，即不再继续投资晶圆厂，不足产能交由晶圆代工厂）模式。AMD 就是最好的例子，它已经把晶圆厂分割出来，成立 Global Foundries（GF）。而委外已经成为德仪内部最高指导原则，不再进行比 45 纳米更先进的高阶制程，未来订单都将转移到晶圆代工业者身上。

张忠谋早在十年前就已预见到了这个趋势，毫无疑问的是，台积电的分工模式也将最终取代 IDM 传统的一条龙模式。

重掌台积电

2009 年 6 月，张忠谋决定重回台积电（台湾积体电路制造公司）任 CEO，震撼了全球半导体业界。

原任 CEO 蔡力行，在台积电 20 年，从厂长做起，是张忠谋一手训练出来的左膀右臂。治军严谨的他，执行力非常强，可说是世界一流的半导体行业 CEO。2006 年起，张忠谋放心地把棒子交给蔡力行，自己仅任董事长，不再过问日常营运。

但在金融风暴袭击下，台积电在 2009 年第一季濒临亏损，眼看就要打破近 20 年来的模范生记录，这让台积电大小股东都非常震惊。蔡力行裁员上百人，他们上街抗议，整个台湾对台积电信任度大幅下降。在台湾，台积电就是高科技的 LV，这个名牌代表着“幸福企业”、“世界一流的创新公司”和“大学毕业生最想进的企业”。还有一个关键原因，当时 40 纳米制程的产品良率当时相当低，客户抱怨连连。

于是，张忠谋亲自换掉了自己的爱将，接班规划也回到原点。

事实上，金融海啸横扫全球，张忠谋并不是第一个重回第一线的企业领导人。在台湾，鸿海集团董事长郭台铭、华硕集团董事长施崇棠、联发科董事长蔡明介都重披战袍，重整团队。另外，联想集团创始人柳传志也重任董事会主席、美国戴尔计算机的戴尔与星巴克的舒尔兹，也都在危机发生后重回第一线。因为没有人比他们更了解行业变化，更清楚景气的波动，更知道自己公司所面对的问题。

张忠谋重掌军旗不到一年，台积电营收、获利重回高点。

2010 年第一季，台积电营收达 921.9 亿台币，税后盈余为 336.6 亿台币，是台湾 1300 家上市公司中获利总额最高的。鸿海年营收是台积电的 5 倍，但利润只有 179.89 亿，是台积电的 54%。而台积电 2010 年的全年营收突破 4000 亿台币，成长率超过 40%，市值冲上 2 兆元台币，股价涨幅达 30.65%，展望 2011 年，营收将可突破 5000 亿台币大关，成长率预估在 20%以上。

“他是一位亲力亲为的经营者。”一位台积电高层主管说，张忠谋回归后，公司决策体系更扁平，执行力也更有效率。

张忠谋首先着手解决的是产品良率。这是最迫切的危机。

在张忠谋的严格要求下，台积电营运资深副总经理刘德音，天天都穿上无尘衣，待在晶圆厂中督军。果然，40 纳米芯片原本良率低至 30%，在短短两个月内，攀上 60%的正常水平，客户抱怨声音少了许多。

为了重拾客户与投资人信心，张忠谋在复出后的第一场法人说明会上，还特地让刘德音在晶圆厂中通过视频会议方式，实时回答了十几个问题。“张大帅”的这个新鲜创意果然很有效，台积电股价立刻反弹。

第二个是产能，张忠谋要完全拉大与竞争对手的距离。

张忠谋将 2010 年的资本支出从 48 亿美元上调至 59 亿美元，不仅是破了台积电记录，更是第二大晶圆代工业者联电 12-15 亿美元的资本支出计划的 4 倍。2011 年资本支出则达 78 亿美元，足足可以建起 42 座台北 101 大楼。唯一可与台积电相比的，是盘踞整个半导体行业前两名的英特尔与三星，它们 2010 年的资本支出分别是 53 和 60 亿美元。

台积电已经拥有 9 座晶圆厂，加上扩建中的几座 12 英寸芯片厂，除了可以满足研发需求外，在先进制程上的产能，更是远胜过竞争对手。

第三个是技术，这也是张忠谋自始至终坚持的。

最关键的一步棋，是把已经退休的研发资深副总经理蒋尚义拉回台积电。台积电的先进制程开发在“蒋爸”的带领下，竞争对手已难望其项背。尤其在 IDM（整合组件制造）业者纷纷放弃自行开发高阶制程的前提下，将来来自德州仪器、瑞萨等 IDM 大厂的芯片代工订单，是台积电营收获利的保证。

但台积电现在仍然面临着接班人这个大问题，毕竟张忠谋已经八十岁。在一次董事会上，一位董事直接问张忠谋：如果你突发心脏病，公司怎么办？

除了接班内忧外，张忠谋眼下还有严峻外患，那就是台积电现在两个最强大的对手：三星与 Global Foundries（GF）。

AMD 为了减亏将研发和制造部门分离，成立 Global Foundries，而控股的是资金雄厚的阿联酋石油资本。“我们是很有耐心的投资者。”35 岁的先进科技投资公司（Advanced Technology Investment Company，ATIC）CEO 阿杰米（Ibrahim Ajami），是投资 GF 的主要操盘人。目前，ATIC 从阿布扎比政府拿了 100 亿美元预算，积极扩充在美国、德国的两座 12 英寸厂，2013 年后产能可达台积电的三分之一。

对手财大气粗，但张忠谋认为，在生产与客户信任两个竞争点上，Global Foundries 与台积电还有很大的差距。虽然 GF 在技术上也很强，但主要针对 CPU 研发，而晶圆代工技术跟 CPU 有很大的不同。

台积电内部则更担心三星。三星不只会做手机和液晶电视，在半导体产业则是 DRAM 与 Flash 的世界霸主，五六年前开始投入晶圆代工，至今市场占有率已经是全球第四。

2006 年，三星在晶圆代工的营收约为 7500 万美元，2009 年则达 3.25 亿美元，比台积电旗下的另一晶圆代工厂 Vanguard 的 3.82 亿美元还要少。虽然脚步不快，但三星本身是 IDM 巨头，技术上也不弱，威胁性十足。

“三星是每个人的竞争对手。”张忠谋告诫台湾大小科技业者。最近几年，台积电积极申请专利，根据《半导体国际》（Semiconductor International）杂志统计，台积电在全球已经有超过 1.1 万个专利，在这个领域内全球排名第二，而排名第一的，是三星。然而，张忠谋又说：“对我们来说，晶圆代工的竞争是生存问题，但对三星来说不是。”他的语气加重了几分，“所以，我们要必胜才行，但三星不是。”

1987 年草创时，就只有台积电一家晶圆代工企业，随着加入的竞争者愈来愈多，张忠谋的回应却很简单：我们是想最好的策略，做最好的执行。一个关键的数字是，台积电目前在晶圆代工产业市场占有率为 52%，但是仅它一家公司的利润，已囊括整个产业的 90%以上。三星与 GF 想要扭转这个局面，还需要很大的付出与运气。所谓的运气，指的是台积电自乱阵脚。

台积电相对于三星和 GF 的关键优势在于先进制程的研发，而在蒋尚义的积极推动下，台积电目前在高阶制程的进展很有追上 IDM 的希望。

摩尔定律指出，制程越先进，芯片尺寸越小，运算速度越快，耗费能源越少。简单地说，单个芯片尺寸缩减 40%-50%，成本与效率将提升 2.6 倍。

在过去，IDM 的制程通常领先晶圆代工一到两个世代。举例来说，当英特尔做 45 纳米制程时，台积电还停留在 90 纳米，中间隔着一个 65 纳米制程。但台积电从 45 纳米开始，采取超前半步的策略，当英特尔做 45 纳米时，台积电就做 40 纳米，英特尔做 32 纳米，台积电则做 28 纳米。

现在来看，这样的策略非常成功，台积电在先进制程上，已经赢得众多客户的肯定，以 28 纳米来说，全球前二十大的 IDM 与 IC 设计客户，都跟台积电有合作关系。依此推测，台积电不久将在 20 纳米制程上领先英特尔的 22 纳米。

目前，台积电营收是台湾排名第二的联电的 3 倍，在研发上头投入的资金则是后者的 2 倍多。蒋尚义 2006 年退休时，台积电研发部门只有 800 人，2009 年达到 1700 人，2010 年则达到了 2500 人。以前一座厂的良率做到 90%要花一年半到两年，第二座厂盖好后，9 个月良率就做到 90%以上，第三座厂更快，3-4 个月就做到 90%。

可以说，在赢家通吃的晶圆代工行业中，已经是一场“台积电”与“非台积电”的战争。晶圆代工已是一个成熟且严苛的产业，能够脱颖而出的王者，是少数中的少数。

新战场？

对于“张大帅”来说，现在一个新的战场出现了，那就是中国大陆的 IC 设计与晶圆代工市场。21 世纪前十年，大陆的半导体产业发展并不顺利。虽然政府从十五计划开始就都将半导体列为重点战略产业，但就晶圆代工业来说，发展还极为缓慢。

张忠谋强调：“在晶圆代工领域，投资的多少，不是主要的取胜条件。”虽然中芯、宏力、华虹的晶圆厂在各省遍地开花，甚至英特尔也在大连建起了晶圆厂，但中国半导体产业依然孱弱。因为除了资金门坎和政府支持，人才、技术门坎以及研发积累在短时间内都是难以跨越的。更重要的是，中国至今没有出现一位改变全球游戏规则的领导者。

在这样的背景下，台积电与中芯国际之间关于知识产权讼案的结果就显得别有意味。在赔偿条件中，台积电获得中芯 8%的股权，今后两家公司将如何合作？甚至台积电是否可能合并中芯？再远一步，张忠谋会是引领中国半导体产业走向变革的那个人吗？

对于这样的结果，张忠谋本人对外宣称了“三不”：不参与经营、不进入中芯董事会、不排除出售中芯股份。但他也承认对内地的晶圆代工市场很有兴趣，以往台湾对高科技行业到大陆投资重重设限，让台积电始终无法大展拳脚。比如台积电在上海松江的工厂就因为产能限制，始终没有盈利。而联华电子在苏州的合作工厂和舰科技也只有一座 8 英寸厂，显得势单力薄。

然而，张忠谋布局内地的脚步似乎并不十分积极。他只是一再强调，中国要成为整个半导体制造的“重心”，还相当遥远。中央与各地方政府相继出台的土地、税赋政策优惠，这样的老套战略虽然成就了以富士康为首的代工组装模式，却不太适用于半导体行业。因为土地、税等所占晶圆代工厂的经营成本比例非常低，而一套先进制程设备，就要高达数千万美元。

张忠谋提出的解决之道是，大陆的芯片制造可以利用其他国家和地区的资源。言下之意，晶圆制造早已是一个无国界的行业，大陆不需要大手笔自建晶圆厂，交给台湾做就可以。相对而言，IC 设计产业才是大陆应该着重发力的方向所在。

过去十年，大陆的 IC 设计公司发展虽然快，但资源、人才却相当分散，总共 400 多家 IC 设计公司，产值加总起来还比不上台湾联发科一家企业。然而，在张忠谋看来，这些公司完全有机会赶上欧美和台湾的公司。如果中国能够成长出庞大的 IC 设计产业，纵使不做晶圆代工，也可以享有整个半导体产业的关键影响力。

关于台积电

1 沉默的公司

在台湾，台积电是一家“沉默的公司”。

一群群工作人员安静、井然地忙碌着。他们不擅与媒体打交道，也不擅长自我推销，问及公司成功因素，他们甚至自己都无法表达清楚。这是典型的工程师文化。

在哈佛大学教授的波特的竞争理论中，台积电的优势就是专注一个领域，而且在别人还未进入时，抢先占领制高点。无论经济形势好坏，台积电从未改变专业代工策略。即使在 1994、1995 年芯片自制市场炙手可热的时候，台积仍然不为所动。

台积电只做代工、不与客户竞争的原则完全符合波特的竞争理论：企业为了长久保持竞争优势，在多元并陈的竞争活动中，必须明确地取舍与选择，以深化策略定位。

相对于竞争对手，台积电如今有三大优势：生产、技术、客户信任。“回任 CEO 一年多时间，我的目标就是：三个主要的竞争优势，每一年都要增强一点。”张忠谋说。

另外一个关键策略是，台积电希望影响到“客户的客户”。比如台积电为英伟达生产绘图芯片，用于 Xbox 360，不只要做到让英伟达满意，也要让微软信赖台积电的品质。现在，台积电的目标是做客户的“虚拟晶圆厂”，台积电的工厂就是客户的工厂。客户在自己的办公室使用计算机就可以看到芯片的制造过程，无论是设计方案修改还是产能有变化，台积电都能够以最快的速度做出调整。

2 企业文化

张忠谋被称为台湾公司的企业文化先行者。“一家公司光会赚钱，不能算是成功”他指出，台积电强调永续经营的企业文化，而企业文化的三大支柱是策略、愿景、价值观。

台积电成立以来，策略因时制宜，复杂多变；愿景则因公司规模的不断扩大而一再提升；然而台积电的价值观则从来没有变化过——正直诚信、客户导向、创新、全心全力投入工作。

正直诚信是基础，客户评价跟台积电做生意，就像与正人君子来往；客户导向融入服务观念，让台积电在半导体业卓然出众，为股东带来优厚回报；创新不间断，不论是流程、思考模式还是执行，提倡人人创新；每一个员工全心全力投入工作，则是实现梦想的驱动力。

深入人心的价值观由内发散而外，则形成了笃行企业社会责任的原动力。张忠谋常常谦虚地说，“该谈的，过去都谈过了，台积电该做的，也都一直在做。”

台积电曾与美国一家半导体公司洽谈并购。由于美国的经营成本太高，台积电不打算接手这家公司的员工、土地、厂房，而只想要买进其先进设备。结果，这家半导体公司选择了另一家出价低许多的美国同业，包括晶圆厂的员工、客户、实体资产，全部接收。“我们觉得遗憾，但心里非常佩服。”张忠谋因此也认为，务实照顾员工，远比一窝蜂的表面公益来得重要，企业行公益，不能做太多，要量力而为，企业首要照顾股东权益，绝不能随便慷股东之慨。

3 公司治理

公司治理（Corporate Governance）一词起源于美欧，已经有相当历史，但直到最近才广受重视。在张忠谋口中，公司治理强调的是“主权”问题，必须要把公司放在独立且最高的位置，掌握大方向，做好是非判断，而不只是从“管理”(management)的角度来关注日常琐事。所以，凌驾于“公司”之上的所谓“集团”的概念和“公司治理”的基本理念是背道而驰的。

华人企业常常要面对的瓶颈是家族企业讲人治而不重法治的弊病。为此，台积电专门邀请惠普（HP）前 CEO 卡莉.菲奥莉娜（Carly Fiorina）担任独立董事，与智融集团董事长施振荣、清华大学科技管理学院院长史钦泰、前英国电信董事长彼得·邦菲（Peter Leahy Bonfield）以及麻省理工学院教授莱斯特·瑟罗（Lester Thurow），在台积电新竹总部内的同一张办公桌上开会，再加上美国哈佛大学教授麦可·波特（Michael E. Porter）任监事，简直就是一个董事会的“梦之队”，成为科技界热门话题。

从 2002 年起，台积电 9 位董事中，即有三位来自外部，如今独立董事的比率更超过半数，是台湾企业仅见。不仅如此，张忠谋为台积电设计的审计与薪酬委员会制度，远比一般证交所制度严谨，让独立董事不只是橡皮图章。

张忠谋对于“职业经理人”也有自己的定义，作为台湾职业经理人的优秀代表，他一贯的理念是：要做得比规定更好。

在台积电的内部，有如下成文的规定：说真话；不夸张、不作秀；对客户不轻易承诺，一旦承诺，必定不计代价，全力以赴；对同业，在合法范围内全力竞争，但绝不恶意中伤，同时也尊重同业的知识产权；对供货商，以客观、清廉、公正的态度进行挑选及合作；在公司内部，绝不容许贪污，不容许派系及小团体产生，不容许搞“公司政治”。

台积电用人的首要条件是品格及才能，而不是“关系”。曾经的台积电员工、华亚科技总经理高启全就认为，台积电的品牌不只在产品上，更在于整个“招牌式”的管理，在于给外界的形象上。因此台积电总是能够用最短的时间，找到最好的人才。

掘金社交网络



张逢 张晶 / 文

当被称为“社交闪电侠”的Zynga以惊人速度超越所有前辈和同行，成为全世界最受瞩目的游戏公司之时，人们不得不把它的成功与Facebook等社交网站的流行牢牢捆绑在一起——基于社交网络构建的社会化游戏，轻而易举地占据了全球2亿用户的游戏时间。与此同时，依托“开放平台”进行游戏研发的快速、低成本的特点，极大地降低了参与门槛，决定了Zynga等一批社交游戏公司的瞬时崛起。

不同于其他互联网领域，对创业者而言，社交游戏可能是最容易消弭时空距离的选择。将目光移向中国，社交游戏同样在这里风生水起，有着惊人的成长速度。而社交游戏和社交网络之间，也如平衡木的两端，既相互支持又互相角力。但无论如何，“社交平台+小游戏”，这已经被认作互联网的又一座金矿。这些中国的模仿者们，也在试图寻求彼此的利益平衡，以尽可能达到共赢的结局。

但要知道，找到一种有效平衡的方式并不简单，正如Facebook和Zynga近来日益升级的争执——一方面，开放平台的推出，迅速吸引到一批中小型创业公司试水，渴望成为下一个Zynga，掘金社交游戏；与此同时，对于一些创意不错但条件不够成熟的公司及其研发的产品，开放平台在创立初期要提供土壤，助其成长，又要在收获果实的时候进行合理的利益分配。

作为孵化器的开放平台

自2008年11月登陆人人网以来，“开心农场”迅速成为国内最热门的社交游戏，其背后的推手便是上海五分钟网络科技有限公司。在国内，由于依附于人人网开放平台，开心农场的日渐风靡自然也与这一土壤的同步扩张直接相关。这种交互共生的关系，令作为孕育平台的人人网也为其提供了必要的支持。

据人人网高级总监黄晶介绍，开心农场刚刚接入平台之时，五分钟的创业团队不过只有10人，资源的匮乏使得游戏在上线之初，制作相对粗糙。“但我们非常认可这款游戏的创意，并看好它的未来前景，同时在和五分钟团队接触的过程中，我们发现，三位创始人对用户在社交游戏里如何交互、沟通非常看重，这也是我们决定积极投入来支持他们的重要原因。”

人人网为五分钟配备了工程师资源，与创业团队一同通宵达旦来助其优化系统，同时，在用户数量达到一定级别时，还提供了优质的网络加速解决方案，维持用户黏性。“靠创业团队一己之力，初期往往无法真正满足用户需求，这就需要开放平台在技术、资源甚至心态上都做到‘开放’，这也有助于双方的成长。”黄晶说。

类似五分钟这样的社交游戏开发团队不在少数。在人人网开放平台推出伊始，便有十几家公司陆续发布了自己的应用程序，内容涵盖点评、音乐及社会化游戏等多方面。单就游戏而言，北京的锐易通、奇矩互动以及深圳博雅等也是颇有竞争力的“玩家”。

同五分钟一样，锐易通在2005年创立之初也做的是外包业务。他们所开发的第一款社交游戏泡泡鱼，至今已拥有超过1300万用户，日活跃100万人。但在开发之初，仅偏重产品设计的锐易通甚至没有专门的后台程序人员。为此，人人网派出了资深工程师帮助他们设计并提升游戏性能，甚至为他们提供了免费的服务器和带宽。这使得泡泡鱼很快成为一款热门游戏，锐易通在社交游戏上也迈出了重要一步。

长期以来，国内社交网络的不开放导致了社交游戏的集体出海。黄晶认为，社交平台和社交游戏更像是“鱼和水”的关系。因此，在Facebook发布其开放平台后半年，黄一手带领团队开始筹建人人网的开放平台，并于2008年7月正式运行。在他看来，双方能走多远，关键在于游戏公司的核心人员对游戏是否有热情，以及对游戏有无独特见解和研发实力。她也非常重视“用户体验”带来的附加值，“在品质和画风设计上，拥有独到之处的游戏会吸引更多的用户。”

毫无疑问，对于多数想在开放平台上试水的创业团队来讲，模仿是最易走的路线。这似乎已经成为了国际惯例，但复制只能学到表面，不少坚持走原创路线的公司也取得了不错的业绩。比如北京的奇矩互动，他们所开发的一款名为“忍者村”的游戏，近来在开放平台上走势良好。可以说，“原创”理念令这个团队研发出的游戏耳目一新。这正是人人网乐于支持的产品类型。

盈利悬念与优胜劣汰

然而，不论是模仿还是原创，最终都不可避免地与承载他们的开放平台共同面临盈利模式的问题。如何培养用户的付费习惯，是双方都需突破的门槛。

黄晶说，作为开放平台，人人网会推出一些新模式，比如类似Facebook上比较成熟的一些“offer pop”，“用户不用花钱，但需要去完成一定的任务，比方说去注册一个其他账号或是买一个东西，平台就可以和第三方分成。在此前提下，第三方不一定要激励用户花钱，便可获得一定收益。”

同时，人人网等开放平台也试图通过网站的增值业务，来培养用户的付费习惯，逐渐扩大用户付费比例，“一旦用户在网上有了闲钱，比方说人人豆，那么他们在第三方应用的消费就会更为顺畅。”黄晶表示，经过3年多的时间，目前人人网同一款社交游戏的玩家中，付费比例大约占到2%–3%。

当积累到一定用户量之后，一些最初的免费游戏，像开心农场的开发者五分钟也决定开始收费。为此，五分钟与人人网开放平台签订保障用户协议之后，设置了道具收费。平台与游戏开发者大致五五分成。“收费之后，五分钟的游戏迅速实现了上百万盈收，为后续发展提供了强劲的动力和弹药。”五分钟创始人徐城介绍说。

对于奇矩互动CEO陈书艺而言，与网游开发相比，开发社交游戏是截然不同的盈利思路——前者几乎纯粹为付费用户设计，而后者面对的是大量免费用户，开发者需要提供更好的用户体验，以逐渐获得用户付费等其他回报。

由于开放平台门槛较低，这一环境中的产品往往令人眼花缭乱，导致用户总是被快速吸引又迅速流失。因此，开发者们想要得到稳定的用户群和营收，必须具备强劲的持续更新能力。因此，开放平台，总是会选择相对“精英”的合作伙伴。“每款社交游戏的上线仅仅是一个开端，开发团队必须每周，甚至每两天就要加入新的元素，让用户不断兴奋。”黄晶等人看中的是一个开发团队在游戏上线后，依然能够对其持续投入、快速执行，“更新换代的能力，对一款游戏的生命周期非常重要。”

与此同时，开放平台还拥有一套考评系统来决定第三方游戏的命运。“比如我们会根据游戏自身的增长速度以及用户的保留率、活跃度等，将游戏分作几档。如果一些游戏，用户进去后很喜欢，我们会用最好的资源来推广它；而一些用户流失率较高的游戏，推广资源自然会少一些，以此实现优胜劣汰。”

这种开放平台的考评制度，对于控制第三方游戏的质量，促进开发者创新，提升用户体验都很必要，但技术水准依然是悬在所有人头上的达摩克利斯之剑。无论国内外，开放平台的研发者大多是技术派。黄晶也相信，“技术决定方向和未来，决定是否会被淘汰掉”。这也不难理解，在人人网并不庞大的开放平台团队中，三分之二是产品技术人员。他们需要了解社交网络平台的未来趋势，以及适合开放平台创新的概念和产品，同时要不断将新技术付诸应用。

在Facebook去年的开发者大会上，人们已经不再聚焦于对社会化应用及社会化游戏的讨论，而将注意力更多集中于开放平台之上，思考如何使其更好地发挥分享信息的功能。为此，人人网等国内拥有开放平台的社交网站，也逐渐将重心扩散到游戏以外的各种第三方程序的接入，其中包括网站间账号打通、信息分享等功能。开发者们也认为，唯此也能更好地实现社交网络的价值——彻底地开放，再彻底地汇聚。



施崇棠：华硕的新疆界

李晶 / 文

“这是一个可怕的时刻，因为所有人都要重新出发，但这正是最有趣的地方。”施崇棠挥舞着双手，而就在前一秒他还像一个气定神闲的禅者娓娓而谈。多数时候，这位华硕集团董事长总是若有所思，谈吐如其管理风格一样充满理性，他喜欢聊道法自然、进化论、有机神经系统，聊管理学大师弗雷德蒙德·马利克，但在聊到《孙子兵法》和这个瞬息万变的科技战国时代时，他开始变得充满激情，肢体语言泄露了他性格中的霸气。

在他的描述里，这个科技战国的特征是：PC、手机、家电、互联网、软件巨头展开自由搏击。“你会发现PC越来越像手机，手机越来越像PC，而互联网公司也来做手机了。”施崇棠说，“最后，所有的终端会融合成一个‘云端’，即‘三个屏一个云的世界’，其中最重要的是智能手机，最后它就成了一个皮夹大小的电脑”。

合纵连横

施崇棠喜欢向别人展示自己的华硕智能手机，如果得到别人的夸奖，脸上还会绽放出孩子般的笑容。面对竞争激烈的手机市场，施崇棠坚持着自己的打法——“合纵连横”。据他回忆，早在1999年华硕就已开始研发手机。而在智能手机的开发上，他找了当年台湾大学电机系的学长、如今的Garmin公司(美国最大的卫星定位及车载导航设备公司)创始人高民环，将二者的技术进行整合，产品于2009年正式在国内市场发布。

酷爱佛学的他喜欢把人生看作一次修行，并将佛学中的“舍得”用到了他的商业思维中，得到的就是华硕的“减法哲学”。在施崇棠看来，如果满手都是好牌，往往不知道如何选择，而如果头脑中只有一个念头，反而更容易成功。所以他坚信市场细分的原则。

这一点也被运用在手机的研发上，“一些公司只知道怎么把大量功能装在一起，但能够选出真正对用户有价值的功能并加以强化，并不是一件容易的事情。”施崇棠说。“随时随地”、“云端计算”施崇棠在谈及未来信息沟通时频频用到这两个词，这也是他为什么如此看重先进导航技术的嵌入，而这正是华硕智能手机的主打牌。2010年，华硕与Garmin双方合作开发的智能导航手机M10，这款产品的商业理念与当年华硕在“EeePC”上上演的创新手法相似，即不是开发一种“大而全”的产品，将所有的功能叠加，而是将真正对用户有价值的功能加以强化。

智能手机的争夺关键在于软实力，即软件的开发，而华硕一向擅长的是硬件，这难免让人担心。对于这个问题，施崇棠的回答是“软硬兼合”，“‘合纵连横’的目的就在此，Garmin的核心竞争力就在软件。”2011年2月24日，华硕又联合中国移动发布了5款全新的TD-SCDMA智能手机，其中两款搭载的是中国移动最新的OPhone OS系统，这是中国移动自主开发的开放性的技术平台。“我们的风格是崇本务实，强调本地化的设计以增强使用者的体验。”施崇棠说。值得一提的是，华硕还是台湾除了宏达电之外第二家加入Google开放手机联盟(OHA)的业者。



施崇棠 华硕集团董事长 本报资料室

除了一口气推出5款TD手机之外，华硕最近还推出了1款TD平板电脑。苹果公司推出的iPad的热潮引发了人们对个人电脑的重新思考：不同外观、不同类型如何在家用与商务之间取得平衡。施崇棠认为，这些人们称之为“第四屏”的设备千万不可能千篇一律。为此华硕将生产多种不同的设备，满足家用及各种工作环境的需要，比如接订单、写报告、拍录像等各种实际工作。“我相信‘必要品种论’，依然认为自身变化的速度要超过外面环境的变化，那么你才能生存，比如如果开始比钻山洞，你这个巨狮要钻不过去，就会死掉。”

不过，挑战依然存在，譬如在智能手机上，和苹果iPhone、黑莓、谷歌Gphone和诺基亚相较，后进者华硕是否能真的带来革命性的创新呢？

“一个显而易见的事实是，手机、电脑、电视这三种屏幕的融合，而这背后是有线电视网、宽带网和电信网的三网融合。”华硕集团副总裁手持事业群总经理林宗樑先生说。

在林宗樑看来，移动互联网战略则是电脑制造商转战手机战场的先天优势，原因智能手机更像是个掌上电脑。手机设计就是把笔记本电脑的功能缩小化，比如华硕将自己在显示卡方面的核心优势搬到手机上。

巨狮再战

2008年是华硕的一个高峰，华硕的明星产品——Eee PC出尽风头，诞生一年销量已逾500万台，作为董事长，施崇棠频频登上《福布斯》、《商业周刊》等国际大刊的封面，捧回了大大小小的奖项。英国《金融时报》甚至直接将华硕的Eee PC和苹果计算机并列，盛赞其为产业创造出的巨大的影响力。然而，随着全球PC行业的整体利润越来越薄，华硕面临着巨大的挑战。

2009年3月，已退居二线的施崇棠重披战袍，开始了“再造华硕”计划，他提出，华硕2005年开始的“精实革命”(又称精益革命)需要再次举旗跟进。换言之，从产品的开发、制造到渠道、行销的整条“价值溪流”需要重新理顺，理清浪费或信息不对称的环节。

除此之外，让人们印象深刻的还有他的“巨狮”理论。“狮”，即首先要将自己定位为食物顶端的最强大角色，一切运作都要以这个为终极目标；“巨”，则是指体量上要庞大，规模要超过竞争对手数倍以上，“一个数量庞大的狮群必将战无不胜。”在对市场的速度上，施崇棠则举《孙子兵法》里敏捷的常山蛇作为参考标的。

随即，施崇棠进行了大刀阔斧的改革。2009年3月，华硕原主板、上网本等12大事业群整合为手持装置、零组件及系统三大事业部。其中手持装置由施崇棠亲自管理。而原来在12大事业群的架构下，销售采取大销售群的模式，每个销售人员都要负责二三十种的全线产品，经过整合后，每个销售人员只需要负责同一事业群领域内的产品，从而做到对市场的深耕细作。

施崇棠最近正在重读彼得·德鲁克同乡奥地利管理大师弗雷德蒙德·马利克的作品。“马利克喜欢把管理的东西简单化，返璞归真，做产品和这如出一辙。你的产品做出来之后要足以让全世界为之惊艳。”他挥着手中的智能手机，“华硕从最初一统天下的主板技术到EeePC再到今天的TD智能手机，我们每一次进军的背后都是有技术创新做支持。而手机业务占公司营收比例将会越来越大。”

当然，施崇堂也很清楚，华硕将进入一个比个人电脑更残酷的竞争领域。这会是一次精准的打击吗？

金融风云

通货膨胀卷土重来?

贾尔斯·钱斯 / 文

2009年起，世界经济逐步复苏,这主要得力于所有重要经济体一致努力,采取各种紧急措施来刺激经济。中国在重建信心及推动经济复苏的过程中，扮演了关键性角色。经过此番紧急输血,世界经济终于挨过了2009年的萧条，增速达到了2010年的4.8%。 根据世界货币基金组织的估计,2011年全球经济增速将达到4.2%，2012年则有望达到4.5%。全球经济能够在这么短的时间内,从几近崩溃的边缘恢复到现在的发展势头,着实令人惊叹。

然而，伴随经济复苏而来的还有通货膨胀。中国2010年的物价指数仅为1.5%，一年之后的2011年1月，这个数字已经攀升至4.9% 。问题不仅仅在中国,所有在经济危机后经济继续增长的区域都出现了通货膨胀迹象。根据最新发布的数据显示,2010年巴西的物价上涨幅度为6%,俄国接近10%。同样的,在中国以外的亚洲绝大部分地区：印度尼西亚为7%，印度为9.5%，新加坡为5.5%,香港为3.6%。

我们应该在多大程度上担心通货膨胀?我们是否正面对又一个高通胀时代的开端?通货膨胀是否真的如某些经济学者认为的那样,是经济复苏所付出的必要代价?抑或,我们是否应将应对物价飞涨的威胁作为第一要务,认为它比经济放缓更值得担忧?

在一个较短的时期内,一个国家只能选择刺激经济更快增长,或者抑制物价,而无法两者兼顾。因此,上述问题的答案,取决于各国受危机影响的程度,及其因此是否能够采取足够有效的措施来抑制通胀而同时又避免对自身经济产生负面影响。所以,对于处于2008年金融风暴中心的美国和欧洲而言，无论是现在还是未来一段时期,都不可能采取严厉的反通货膨胀措施;而那些处于风暴边缘的国家,则尚有选择余地。面对新的经济环境,它们的反应可以更加积极而谨慎。而它们为了应对通货膨胀而提高利率的做法——必然会带来货币的升值——将进一步减轻高增长的新兴经济体对债务缠身、增长乏力的发达国家的依赖。

身处经济地震震中的美国损失惨重,为了让经济回到正轨,美国采取了极其宽松的货币政策。联邦储备银行不仅把利率降至最低点,还向银行系统注入6000亿美元的新增货币，并在考虑注入更多的流动性。现任美联储主席本·伯南克曾在普林斯顿大学研究美国1930年代的经济大萧条，这并不是巧合。那场危机之后,美国经济一蹶不振，直至珍珠港事件爆发，政府投入巨额开支加入二战,情况才出现转机。而当伯南克在2006年取代格林斯潘成为美联储主席后不久,就得到了“直升机本”的绰号。人们都还记得当年作为学者的他曾提议“用直升机撒钱”来鼓励消费,以避免另一场“大萧条”。伯南克宽松的货币政策确实成功避免了经济萧条引发的持续衰退，但却是以向全世界尤其是快速增长的新兴市场国家输出通货膨胀为代价，所用的工具正是美元——这种全球通用的重要的储备货币。

其他一些重要的因素也助推了全球性的通货膨胀，包括石油、金属等资源价格的上涨、人民币升值和中国劳动力成本的上升导致的中国出口产品成本的增加等。在这些因素的共同作用之下,长期以来全球的超低利率已难以维持。这些引发通货膨胀的因素在短期内都不会消除,因而提早采取有力措施来降低通胀预期已非常必要。

在英国,物价指数已上涨4%。许多英国人认为是时候采取措施来应对通货膨胀了。但是,过度依赖银行业的英国在危机中的受创程度与美国不相上下。危机过后两年多,英国央行仍然不愿将其货币政策的重点从刺激经济上移开。

> 通货膨胀是否真的如某些经济学者认为的那样,是经济复苏所付出的必要代价? 抑或,我们是否应将应对物价飞涨的威胁作为第一要务,认为它比经济放缓更值得担忧?

欧洲各国仍然处在经济危机后的混乱和调整中,但也已注意到了价格上涨的苗头。欧洲中央银行主席让-克劳德·特里谢警告,将可能不得不将目前低至1%的欧元利率上调。但是,大多数欧洲国家经济的衰弱状态,很可能会让特里谢的算盘落空。

然而在亚洲、拉丁美洲以及大部分被称之为“新兴”国家与地区,上演的故事则完全不同。在这里，美国过度扩张的货币政策所引发的通货膨胀无异于火上浇油。中国以及大部分亚洲国家,连同其他新兴经济体，多年来的经济成功主要依赖于对经济繁荣的美国的出口。美国经济对亚洲的重要性可以从亚洲各国的汇率安排上看出来：它们将自己的货币(港币、人民币、新加坡元等) 盯住美元,维持固定的兑换比率,这样的做法有助于以美元计价的产品价格的稳定。如此一来,既保证了美国的需求，同时也促进了国内就业岗位和财富的创造。



贾尔斯·钱斯
北京大学光华管理学院客座教授
gileschance@yahoo.com

不过,这些曾经过于依赖美国经济来增进本国发展和财富的国家,已经意识到世界已经变了。亚洲及新兴市场国家不能再将美国作为主要的出口对象和经济政策的领导者。对于虚弱的美国经济适用的扩张性政策对这些高增长国家来说则是危险的,为了应对通货膨胀的威胁,它们不得不独立地收紧各自的货币政策。它们必须通过加息和出台其他的措施来稳定物价。新兴世界的货币相对于美元和欧元也将随着利率的提高而大幅升值。在一些国家,如中国、印度尼西亚、巴西及澳大利亚等,中央银行已经开始采取必要措施来抵消不断上升的通货膨胀预期。这些国家的短期利率已经高于近期统计的通货膨胀率,本地货币对美元汇率也已呈现上升趋势。

但是,在一些经济发展势头强劲的新兴市场国家,如印度及俄罗斯，货币政策仍然滞后于物价上涨。危险在于,稳定上升的物价将强化当地民众对物价将继续上涨的预期。普通百姓开始要求和预期足够的工资增长来弥补未来物价上涨的影响。一旦通货膨胀预期在普通人心里生根发芽,整个经济体就会面临通货膨胀的严重威胁,它将降低储蓄和人们对本币的信心,削弱人们的就业意愿,从而最终伤害国家与社会的根本。

中国央行早在2010年就敲响了谨防通货膨胀的警钟，先见之明令全世界惊叹。中国政府还是第一个用加息来抑制通货膨胀预期的国家。人民币对美元的汇率一直在稳步提高。人民币的升值已经迫使国内的出口企业开始转向生产定价更高的产品，以维持利润。尽管物价仍在上升,但中国政府应对通货膨胀的坚定立场让大多数人相信，物价可以在一两年内得到有效控制。

在香港，经济在2009年止跌回升,增速也重新超过6%,但通货膨胀也开始抬头。然而,由于港币盯紧美元,其利率也必须保持和美国一致的低水平,这使得香港政府无法像北京那样对控制通胀采取同等有力的措施。目前香港的利率不到1%,比3.5%并且还在上升的通货膨胀率低很多。这意味着香港的实际利率已经变成了负值——这将促使人们将存款从银行取出,投在通胀背景下仍能保值的资产上。自2009年年初以来,香港的房地产价格已经上涨超过50%,经济呈现繁荣景象,但在美国货币政策影响下,这种繁荣总是笼罩着一层阴影。

持续的负利率不可避免会为香港带来一场灾难,或早或晚。幸运的是,香港人已经习惯于大的经济波动。至于什么时候，很难预料——也许是明年,也许两三年之后。但是,金融危机一旦发生,也将是促使香港政府下决心解决汇率问题的契机,并将港币与人民币衔接起来。而可以自由兑换外币的港币,也将为未来人民币的完全放开奠定第一步。

中国目前仍拒绝让人民币自由兑换外币，以保护本国经济免于多变的海外市场的冲击。但是很难想象，在一个汇率自由浮动的世界，作为当今世界第二大经济体的中国永远地控制人民币与外汇间的兑换。香港自1997年回归后的成功，让亚洲其他国家及整个世界放心于中国的对外开放。在这个进程中,香港与中国大陆已经越走越近。目前看来,发生在香港一次金融和经济危机,完全有可能触发中国进行全面的人民币汇率改革。

中国在2010年领导各国应对通货膨胀的举动，从另外一个侧面彰显了中国已经从2008年经济危机时美国的阴影中摆脱出来的事实。曾几何时,几乎所有国家都以美国经济以及美元马首是瞻，如今人们则把焦点转向中国和人民币。也许中国还不认为自己有能力挑起大梁，但是它还有其他的选择吗?

(马冰/译)

青蛙思考

零售业“以貌取胜”的歧途

罗伟 吕能能 / 文

如果经常在上海逛街,你会发现一个有趣的现象,各类零售品牌乐此不疲地在各大商场和商业街开设新的旗舰店。这些新店刚开张时,人头攒动生意兴隆,但慢慢就变得“门前冷落车马稀”，直至最终被喜新厌旧的顾客遗忘在角落,因为竞争对手又开了一家选址更讲究、规模更大、装修更豪华的新店来与之抗衡。

这种情况在奢侈品市场尤为显著。在过去一年中,众多奢侈品牌的新店在上海遍地开花。卡地亚、爱马仕、路易·威登、迪奥和普拉达相继选择更高端的地块和更华丽炫目的店铺来吸引消费者。

中国的零售市场在过去五年中平均增长率超过20%,奢侈品零售市场规模更有望于2012年初取代日本成为世界第一,品牌零售店在客源方面的竞争也日益白热化。但单纯比拼地段和华丽外观真的是制胜之道吗?

据统计，在北京和上海等一线城市,一家品牌新店的风光时间一般不超过6个月,即使它在选址、装潢和陈列上别有新意,也很容易被对手模仿甚至超越，如今的中国和许多其他国家一样,到了零售“硬实力”提升的瓶颈期。

类似的困境也曾发生在上世纪80年代的全球工业设计界。当雕琢外观的竞争达到极致,严重的同质化现象将“以貌取胜”的思路引向了末路。不过很快,设计师们从产品内涵的角度挖掘出了新的发展方向,如用户体验、服务、产品生态系统,而以顾客体验为标志的“软实力”也正逐步成为零售行业的核心竞争力。

抢眼的外表能吸引消费者的关注,但要真正俘获他们的心灵还得靠内在。苹果公司的零售经营和它的产品开发一样深谙此道。去年夏天全国最大的苹果零售店落户上海,并沿袭了苹果一贯的经营理念,店内的产品陈列像是展示苹果设计和技术的平台,吸引顾客亲手触摸试用,店员们不会在一旁干预,更不会采用高压的销售策略,他们的职责更多的是帮助顾客了解产品并给出建议。

事实上,在苹果引以为豪的零售体验背后,是它独特的店铺业绩衡量标准——进店人数而非销售额,因为苹果的目标“不仅仅是开一家商店,而是要创造一个人们喜欢待的地方”。这一贯穿顾客体验始终的零售理念和苹果“以人为本”的产品设计理念非常吻合。作为重要的消费者接触点之一,零售商店和它所卖的产品一样关乎品牌的整体形象,这意味着其“硬件”和“软件”同品牌生态系统的整合缺一不可,零售的创新牵涉到整体实力的提升。

但零售创新仅仅意味着店铺之内的创新吗? 聪明的消费者早就学会利用移动通讯和社交网络帮助自己更快更好地购买商品了。2009年推出的一款名为Shop Savvy的购物应用软件,能通过识别消费者用手机拍下的商品条形码,提供商品在网上以及附近其他实体店铺中的价格，还附带评价阅读、收藏列表和好友推荐等功能。在Shop Savvy的帮助下,消费者不费吹灰之力就能买到最价廉物美的商品，仅2009年一年用户量就飙升到300万。

另一些颇受欢迎的创新，如Groupon等团购网站,消费者通过线上集结,增强与商家的议价能力,来得到最优的零售价格；还有Go Try It On的实时着装咨询，消费者可以通过上传自己的照片在购买衣服前进行虚拟试穿。

面对国内多达4亿的网民,超过一半以上的移动互联网用户,和70%以上通过网络获取商品信息的消费者,中国零售业必须认识到利用新技术打造超越空间的购物之旅,将是未来创新的重头戏。从消费需求诞生到品牌忠诚度建立,购物之旅中的每一个环节都能在技术的辅助下生成“虚拟”加“现实”的混合版,以适应互联网时代消费者行为模式的转变。

> 抢眼的外表能吸引消费者的关注,但要真正俘获他们的心灵还得靠内在

同时,新技术的运用也能使零售管理直接受益。比如一家名为Path Intelligence的零售咨询公司,就开发了一种基于手机信号监测来统计商场内人流量和分布情况的技术。它能为铺位和广告位价格提供有效参考。在强大的数据处理技术支持下,零售商今后还可以为每位消费者建立电子档案,通过分析购买历史及过程中的偏好来提供个性化服务。比起目前简单粗暴的积点反利,这更有利于培养顾客的忠诚度。

不过,新技术运用最根本的影响还在于未来零售业内部关系和商业模式的调整升级。在传统模式中,商场或商业街的角色更像是品牌门店的房东,只关注每个店铺出租后的盈利状况。但在今后,它们的业务可以从租赁拓展到信息咨询服务,在零售运营外兼任品牌形象顾问(参考上文Path Intelligence技术的运用前景),而这将导致收入的来源延伸至实体店铺之外。对于品牌门店来说,过去单纯的租户可以参与创造高度整合的商场或商业街购买之旅,比如与其他商家共享顾客的消费档案,从更大范围的环境来改善顾客体验。

(作者分别为青蛙设计策略总监和传讯专员)

乐居V团购 房地产商的营销利器

> 2011年初楼市新政频出,“新国八条”、房产税风暴、央行加息以及后续继续加息传闻,政府以组合拳出击打压上涨过快的高房价。在此特殊的大环境下,楼市如何维持市场活跃度,刚需购房者如何减轻购房压力,开发商又如何切实有效的吸引观望情绪浓厚的购房者?



楼市第三次调控来势凶猛,政府抑制投资和投机性的需求、让房地产回归其居住属性的政策指向已经成为一种长期化的趋势。一旦加息周期开启,购房者必然会更加谨慎地入市，形成新一轮的观望态势。对开发商而言,调控政策的出台将对开发企业的市场信心有所影响,加息、准备金率上调,开发商贷款门槛、成本双双提高,融资难度在加大,而北京市又率先出台了预售资金监管政策,开发企业普遍面临较大的资金压力。

聚焦具体某一开发商项目,重压之下究竟该继续僵持还是顺应民意直接降价? 选择僵持,严格的限购政策致使具有购房资格的消费者成为众多项目争抢的焦点，等待只会让客群越来越少。越来越多的项目开始放下强硬姿态,积极主动争取客源;但是,若选择直接的项目降价,势必激发已购房业主的不满情绪，甚至引发老业主集体退房潮,对项目品质乃至开发商的形象起到不利的负面作用。可见,不论是僵持还是降价，都很难达到一个理想的结果。那么,开发商的出路究竟在哪里?

刚需依然旺盛 团购买房激活楼市

近日,一个“万能微博送房子”的活动在网络上引爆,仅一个多月就吸引了22万网友参与。网友参与活动时发布的“购房梦想”亦成为微博热词,多次登上微博小时热词排行榜。据了解,“万能微博0元团购百万助购金”活动是由新浪乐居发起,一年内提供100万元“购房助购金”,网友以“0元团购”的方式免费参与。新浪乐居此举是希望能在楼市动荡之时,尽自己最大能力帮助有刚性需求和改善性需求的购房者们实现购房梦想。2011年3月6日，新浪乐居“万能微博送房子”活动在北京进行了首期抽奖,北京房地产协会副秘书长陈志、北大房地产研究所所长陈国强、消费者协会xx等与会嘉宾和随机抽取的50名网友,共同见证了“万能微博送房子”开奖过程。新浪乐居根据网友参与活动所填写的“购房梦想”相关信息,整理出全国主流城市第一手的置业数据,并在活动现场公布了《主流城市置业趋势报告》。以北京的调查数据为例,只要价格合适，北京购房需求依然旺盛;北京主流购房需求能够承受房产总价在100–200万左右;目前北京房价超过主流需求，以北京目前成交均价20000元/平米计,一套100平米的房产,即达置业主流需求总价上限。这也说明网友需要的是能看到新政带来的切实改变,这是一个让实际价格向消费者心中目标价格趋同的过程。

但是如前所述，楼盘直接降价并不有利于整个房地产市场的稳定，而团购买房这一模式，以其独特的优势避开了直接降价所带来的危害。首先,团购买房对开发商来讲可以加速销售进程，在观望浓雾笼罩的特殊时期可以不断激发市场的活跃度,也有利于尽早回笼资金。对消费者来说，团购最直接的好处就是可以获得价格上的优惠和合同上的主动权。因此,“双赢”是团购的最主要目的。

退还全部意向金 免费模式颠覆团购买房传统概念

团购,即团体购买,指互不认识的消费者，为了某一项目楼盘而集中起来,加大与商家的谈判能力,以求得最优的价格。根据薄利多销、量大价优的原理,商家可以给出低于零售价格的团购折扣和单独购买得不到的优质服务。

在3月6日新浪乐居举办的活动上,“乐居V团购”作为“万能微博送房子”的升级版正式启动。参与“V团购”的网友提交一定金额的“团购意向金”即可在购买某一楼盘房产时,折抵更大金额的新浪乐居独家优惠。网友在买到自己意向房产后，新浪乐居将让利,直接向乐居网友返还所收团购意向金,让网友得到更多实惠,进一步降低了买房门槛。如在团购活动日期内没有购到意向房产的网友,乐居在活动结束后也将返还全部团购意向金。

举例说明，网友想购买某楼盘,如果这个楼盘是属于新浪乐居V团购的优惠楼盘,优惠方式为3万抵10万。网友可在售楼处现场办理参加“乐居V团购”的手续,缴纳3万元的“团购意向金”,然后网友在签订购房合同时,开发商将直接减免10万元房款，买房手续完成之后,网友可凭购房合同与团购意向金收据由新浪乐居退回3万元团购意向金。这样的做法即帮助开发企业快速达成蓄客,积累精准客源,亦保证了真正有购房需求的网友得到最大的优惠。“V团购”启动发布会当天,即引起了广大网友的强烈反响,纷纷表示该活动颠覆了他们对参加团购就必须付出一笔“团购意向金”的传统概念。

乐居V团购 开发商&购房者双赢之道

对比以“乐居V团购”为主的几大团购买房模式,可以看出“乐居V团购”真正实现了项目、网友参与活动零投入,为这两个不同的群体创造了“双赢”的基础。据了解,目前市场上也有其他网站组织的团购卡买房模式,但网友办卡所交的团购意向金在成功购房后不会退还给购房者,虽然网友据此能够拿到一定的团购优惠,但所交付的该笔“团购意向金”也是不小的数目,至少占到了买房优惠部分的10%–30%。开发商好不容易给到的优惠,又无缘无故的被抽走了10–30%,这笔团购意向金去往何处不仅让人浮想联翩。而“乐居V团购”的全部成本则由乐居承担,网友预先存入的“团购意向金”只是为了帮助开发商锁定精准的购房客户,提高团购成功率,并没有赚取网友“中间费”的意图,并将在团购结束后全部返还。对网友来说,省去一笔可观的“中间费”,切实进一步减轻了购房压力。此外,参加了乐居“V团购”的网友还可以享受乐居专属项目看房班车服务,以及400呼叫中心顾问服务,会员定制资讯服务等一系列专业的置业服务特权。

业内人士认为,新浪乐居此举颠覆了传统的团购买房模式,以帮助房地产行业健康稳定发展为根基,以让利于民,为购房者争取最大优惠为目的,有效吸引网友参与，为开发商在限购需求锐减的情况下,抢占了珍贵的刚需潜在客户,同时也有助于提升楼盘项目的品牌形象。

本次乐居V团购活动新浪乐居将拿出8000万的活动推广成本,合作楼盘项目借助这一良机，无疑搭上了宣传的顺风车。不仅可以借助新浪的媒体公信力和影响力提升项目品牌形象，更可利用目前人气极旺、汇聚众多高端用户的新浪微博作为传播平台,更快捷、直观的展示推广项目优势，网聚潜在客户。可见,“乐居V团购”的创新模式不管是对网友还是开发商都大为有利，新浪乐居充分发挥了媒体的平台作用，打通供求双方,真正体现了团购买房造就“双赢”的优势作用。

生活方式 Lifestyle

编辑:杨婷婷 E-mail:yangtingting@eeo.com.cn 美编:刘敏 2011.3.14

设计一切的建筑师



扎哈·哈迪德

王隽 / 文

作为 SOHO 中国花 4000 万聘请的银河 SOHO 的设计者,3 月 4 日,扎哈来到样板间,做她在北京的第一个公开讲座。

扎哈·哈迪德,1950 年生于伊拉克,英国籍,世界上最著名的建筑师之一,2004 年普利兹克奖得主,也是该奖唯一的女性获奖人。主要作品有:英国伦敦格林威治千年穹隆上的头部环状带、奥地利因斯布鲁克的滑雪台、美国辛辛那提的当代艺术中心、正在进行中的有 2012 年伦敦奥运会的水上中心。她喜欢使用螺旋形状的建筑,提醒人注意原野如何越过山丘,洞穴如何开展,河流如何蜿蜒,山峰如何指引方向。扎哈不是在混乱中创造秩序,而是极力在秩序中创造混乱,也由此引发很多争议。即便在一切形式都可以尝试的北京,银河 SOHO 也有不少批评。但这些争议从来也阻挡不了扎哈作品的幻想气质。

以银河 SOHO 为坐标,向北是当代 MOMA,建筑师是美国人斯蒂文·霍尔,他擅长处理光线和空间的关系,他的“谜一样的”(Riddle)系列家具几乎每一件都做了镂空的透光处理,通透感就像当代 MOMA 的空中连廊;向东的三里屯 Village,去年曾展出了弗兰克·盖里的手稿和家具,三层的展厅,每个楼梯转角都留给了盖里的瓦楞纸家具,这些他从上个世纪 60 年代就开始尝试的沙发和座椅,和盖里的建筑一样具有超前的外观,所以到今天都没有过时。

作为女性建筑师的扎哈,穿着她最喜欢的充满褶皱的三宅一生黑色风衣——这也是她表达建筑思维的一种方式,接受采访时双手环抱于胸前,露出设计感极强的长方形戒指。她为意大利家具品牌 B&B 设计 Moon System 系列参加了 2007 年的米兰设计展,2008 年又被卡尔·拉格菲尔德相中,设计了香奈儿流动艺术展览馆,之后又为 Melissa 和 LACOSTE 设计了鞋子……在大体量的建筑之外,她也和前辈建筑师们一样,找寻到了另一种诠释自身建筑哲学的更轻便的方式。

建筑称得上是设计的最高等级,从在图纸上画下第一笔开始,建筑师不仅要考虑到个人的灵感与创意,还要考虑到未来成百上千使用者的实在感受

“兼职”设计家具是传统

建筑师做家具设计,从 19 世纪末高迪的Casa Calvet 靠背扶手椅就不新鲜,到了 20 世纪初,建筑师们不约而同开始做起了椅子。勒·柯布西耶、阿尔瓦·阿尔托、雅各布森等大师在建筑风格上突破了 19 世纪的沉闷后,让光线进入建筑物,透亮开放,陈旧的家具不再适合这些大房子。为了搭配自己盖的房子,他们动手自己做家具。

可以这么说,建筑称得上是设计的最高等级。与服装设计、工业设计不同,从在图纸上画下第一笔开始,建筑师就不仅要考虑到个人的灵感与创意,还要考虑到未来成百上千使用者的实在感受。一座建筑物,会在土地上屹立几十年,甚至上百年。庞大的体积、巨额的耗资,公共性、实用性、艺术感,都是对建筑师个人的巨大考验。如果你看到这些大师们的家具作品,就会得出以下结论:建筑师是这个世界上可以设计一切的人,家具只是小意思。

勒·柯布西耶的躺椅 LC4、阿尔瓦·阿尔托的帕米奥椅、密斯·凡·德罗的巴塞罗那座椅……几乎成了 20 世纪家具的代表之作。虽然他们的名字可能听起来陌生,但这些椅子早已通过仿制进入中国人的公共空间和家宅之中数十年之久——酒店大堂与写字楼的谈话区常常摆着密斯设计的巴塞罗那座椅,当然,这很有可能是“Made in China”。

芬兰人阿尔瓦·阿尔托把家具设计看成是“整体建筑的附件”,他认为,“椅子和墙面、墙面和建筑结构都是不可分割的有机整体,从关系上讲,建筑必须服从环境,墙面必须服从建筑,椅子必须服从墙面。”椅子除了一直以来在家具设计中占主导外,还像建筑史学家彼得·史密森说过的,“椅子一向在建筑设计风潮的转变里,扮演着风向球的前导角色。”

除了与建筑结构和风格的贴合外,功能性和舒适性也是他们强调的,人体功能学这五个字是提及他们时必谈的话题。而帕米奥椅是用芬兰工厂附近的森林中快速成长的白桦木制成,算是环保设计理念的早期实践者。

说起这些把“兼职”做得很好的建筑师,不得不提干脆从建筑师转行成工业设计师、家具设计师的丹麦人雅各布森,他的天鹅椅、蛋椅、蚂蚁椅历经半个多世纪还是高端家具卖场的镇店宝——在三里屯的“跨界”家具中心,一把 2011 年新花色的蛋椅售价在人民币 12 万元左右。

新家具:限量、概念

和扎哈的家具比起来,前辈雅各布森的经典“蛋椅”实在是太便宜了。

2005 年 12 月,扎哈的安夸桌(Aqua table)原型,在纽约以 29.6 万美元的价格拍出,创下当时当代家具的售价纪录。而后又传出甲方老板潘石屹就花了 200 多万人民币买了扎哈的一张桌子,算是精神和物质的双重支持。

限量、唯一、专属是时下建筑师转作其他门类设计时常常贴着的标签,这一切的终极结果就是:贵。

与柯布西耶们为自己的建筑度身定制相匹配的家具不同,扎哈的几次家具设计都是与大牌合作,Moon System 是与意大利著名的 B&B,灯具与施华洛世奇,这种相互的选择更大程度上是出于双赢的考虑,成熟品牌会很好地规避风险,提供口碑保证,扎哈的加盟则让品牌在 2007 年米兰展上赢得了更多的闪光灯。相比起来,前辈们的“兼职”更质朴些,所以流传至今成为经典也是情理之中。

正是因为多了商业性,家具的用途也发生了变化,从供家庭、公共空间日常使用转向了供展览、收藏的“概念型”。

这些偏重概念而非人体功能学的椅子,展览时都会因为其夸张的弧度和未来感的材质让人不太敢“入座”。围成一圈的参观者不再像从前那样一屁股埋进舒服的巴塞罗那座椅里,他们很难不对这些奇形怪状没有扶手和靠背的家伙们产生疑问。

她的一系列具有“流动感”的桌椅,都有着和她的许多建筑类似的“风蚀”状外观,她很偏爱这种不平整的状态,这一点在日本建筑师伊东丰雄身上也有体现,伊东把奶酪状的外观从东京的 MIKIMOTO 大厦做到桌子和柜子上,他说:“家具设计是我的建筑哲学中最具有概念性的表达,也正因为如此,我的家具设计与我的建筑架构相辅相成。”

扎哈对家具设计屡试不爽,可能和另一位女建筑师不谋而合。阿曼达·维莱特也是英国人,设计了位于伦敦的未来主义建筑贵族板球场新闻中心,并且和合伙人一起,设计了颠覆性的伯明翰塞尔福里奇百货公司。“你不用担心公共安全问题,或者挡风遮雨的问题。不需要成立大型团队,不需要开那么多会。作为一个建筑师,年复一年,你试图更好地理解材料和结构,而将这么多年思考汇拢至家具设计,过程让人兴奋。”女建筑师认为,这是最容易体现自己建筑思维的方式。

对于扎哈这样早年间一直被扣上“纸上谈兵”帽子的建筑师,也许实体建筑在实现她所有想象时终究还是有落差,又不可能永远制作模型和效果图去参加竞赛,把家具做成“小模型”也许是个排遣的方式。

离时尚圈很近

说起和奢侈品的联系,扎哈作为女性设计师自然具有优势,她和卡尔·拉格菲尔德的合作非常愉快,后者对她赞誉有加,认为她“离包豪斯风格很遥远,这正是时尚圈需要的”。

他们合作的香奈儿流动艺术展览馆虽然因经济危机而停止了世界时尚中心城市的巡回展览,但是在香港,还是有一波中国人见到了庐山真面目。扎哈说,她把香奈儿的多层次设计风格和自己建筑外观的分层理念与流畅性结合起来,也应了可可·香奈儿女士曾说过的:“Fashion is architecture:it is a matter of proportions”(时装是一门建筑学,它与比例有关)。

可是当这个展馆呈现出来,人们还是很难联想到香奈儿——即便扎哈的阐释中提到流亭台是沿用了香奈儿箱包的原始造型,观众还是只能想象到白色的飞船。

除此之外,扎哈还设计鞋子,这让她有些头疼,因为比起空间感强但是功能性可以忽略的桌椅来说,鞋子必须要考虑功能学,对外观的概念化追求也不能放松,2009 年这几乎是她最不确定的一项设计,当然,她为 Melissa 设计的塑料女鞋见人见智,因为她并不认为这种尝试是为了将自己推向普通人的生活——看来就算离时尚圈很近,扎哈也不打算离人群很近。

弗兰克·盖里与蒂芙尼(Tiffany)合作的珠宝充满了他最惯用的鱼形、扭转形和轴形,还为蒂芙尼创造了兰花形、折叠形、管形等,用黑金、柏南波哥木等特殊材料,再配以纯银、钻石与宝石。他认为,“建筑或珠宝并非为所欲为之物,它必须符合特定条件,其挑战就在于既要符合所有条件,又要创作出与众不同的作品。”



弗兰克·盖里为 Tiffany 设计的珠宝

弗兰克·盖里设计的瓦楞纸家具

蛋椅:丹麦设计师安恩·雅各布森(Arne Jacobsen),建筑代表作“未来的家”及北欧航空公司的哥本哈根皇家旅馆。他的家具作品天鹅椅、蛋椅、蚂蚁椅是高端家具卖场的镇店宝

躺椅:20 世纪最重要的建筑师之一勒·柯布西耶(Le Corbusier),代表作有朗香圣母教堂和哈佛大学卡本特视觉艺术中心,而他设计的家具无一不是经典之作,最广为人知的是躺椅 LC4

扎哈为施华洛世奇做的设计

扎哈为 Melissa 设计的女鞋

社交网站的儿童版

刘晓立/ 文

年仅9岁的管晓斌在接受本报记者关于儿童社交网站的采访时疑惑地问道:“什么是社交?”本报记者向他解释了社交就是社会上人与人的交际往来,通过一定的工具传递信息、交流思想以达成某项社会活动,比如小朋友之间交朋友聊天玩游戏。管晓斌思考了半分钟,扔下一句“我根本没有时间社交”,便匆匆赶往补习班。

管晓斌目前就读于北京某小学三年级,担任工程师的父母长期在外地工作,晓斌一直住在爷爷奶奶家。采访当天是管晓斌最普通的一天:

06:45起床,简单洗漱后07:00出门上学,一年四季的早餐都是在车上解决。管晓斌的同学大多结伴坐班车上学,但爷爷却坚持亲自送他,一是保证安全和时间,二是尽量增加亲子时间,但是早起的晓斌通常在车上继续补觉,和爷爷并没有太多的交流。

07:30—16:30在学校上课。放学后立刻赶往学校附近的奥数辅导班进行一小时的辅导学习,晓斌透露,班上有超过三分之二的同学都在放学后参加各式各样的辅导班。

18:00到家,吃饭前先练半小时小提琴。小提琴是从三年前开始学的,每天练琴在晓斌的生活中已经像上辅导班一样平常,如果练琴效果不好,很有可能在晚饭时接受类似“不准吃某道菜”的惩罚。而选择这个时间练琴也只是为了不打扰邻居休息。

19:00—21:00写作业及预习功课。

21:00—21:30虽然只有半个小时,但这是晓斌一天中最自由的时间,可以干任何他想干的事情。通常他会将这段时间用在上网上,必玩的一个网站是淘米网旗下的“摩尔庄园”。班上的同学几乎人人都有“米米号”,交换“米米号”是结交新朋友时常用的手段,在淘米网上一起玩游戏、聊天成为晓斌和他的同学们每天必做的事情。

21:30准时睡觉,因为第二天迎接他的是像这一天一样周而复始的时间表,即使是周末也有美术班、跆拳道班、英语班等无数个兴趣辅导班等着他。

无数中国孩子每天的时间表都和管晓斌相似,孩子们已经没有了自己的时间,更谈不上培养所谓的社交能力。“所有孩子都上补习班,我们也不想让晓斌落在其他孩子后面。至于社交能力,现在的孩子都爱在网上聊天,只要别因为玩游戏耽误学习,我们也不想多管。”晓斌的爷爷这样回答。

培养儿童社交能力的重要性不言而喻。现在独生子女率偏高,中国农业大学心理素质教育中心主任施钢将这种情况叫做“成长环境的先天缺陷”。由于从小缺少同龄人的陪伴,孩子们很少面对同龄人之间的矛盾冲突和竞争,不善于解决矛盾和缓解心理压力,往往造成其以自我为中心,影响成人后的社交能力以及完整人格的塑造。施钢举了一个简单的例子:小时候家庭条件差且子女多,过年时通常要将买来的鞭炮拆开一个个分给兄弟姐妹,作为老大的他经常比弟弟妹妹分得的少,于是他便学会利用讲故事等方式与其他人交换。

现在的家长已经意识到培养儿童社交能力的重要性,但独生子女的生长环境及学校繁多的课业让孩子很少有与外界接触的机会,这种情况在补习班满天飞的中国尤为严重。此时,网络的出现成为很多人的救命稻草。便捷的网络节省了面对面社交所占用的时间,并且规避了例如外出安全等常态风险,但同时也引发了许多其他风险。

首当其冲的风险就是网络一直为人所诟病的缺点:缺少约束力。儿童社交网站也意识到这个问题,美国儿童社交网站Togetherville依靠家长筛选孩子的所有好友并监督孩子在网上的所有行为,淘米网也设有“淘米妈妈”家长管理系统以查看孩子的登录情况、在线时长和消费记录,并且通过限时服务强制约束孩子的上网时间。与其让孩子暴露于成人网络中承担未知的风险,不如让他们在家长监督下加入不良信息已被过滤掉的儿童社交网站,这已经成为许多家长妥协后的共识。

家长已经意识到儿童社交能力的重要性,儿童社交网站成为很多人的救命稻草

然而与此同时,另一个问题又显现出来:网络最吸引人的地方在于其私密性,当他们的身份被实名制,当他们的一举一动都被家长所监视,当他们失去了一部分自己的选择权,孩子们是否还会对这种社交网站产生兴趣,他们在网站上的状态真实性又有多高?学校及各正规教育机构投入大把力气创建教育门户网站,但总是得到冷清的反应,因为这里有太多孩子们反感的严密监控。在这个问题未解决之前,所谓的父母监督只会成为一种噱头。

淘米网之类的儿童社交网站的社交性究竟有多高,也是一个值得探究的问题。网站为孩子们设计了“企鹅广场”,让孩子们可以像进入社区一样打招呼、聊天。但是常常出现的情况是,孩子们进入“广场”,喊两声“有人吗?有人吗?”没人搭理就各自玩游戏去了。所谓的儿童社交网站往往变成仅带有少数社交功能的游戏网站而已,家长允许孩子加入此类网站的初衷并没有实现。

“网络只是一个平台,它可以让孩子们了解到更多的信息,我们应该利用网络的吸引力进行大量真实的工作,将虚拟的社交活动落实到真实的后台地面活动。”施钢这样建议,“自然界的真实世界远比网上所谓的益智游戏更能启发孩子的智力发育,同龄人之间真实的交往更能培养孩子与人相处的社交能力。”

近日两会上热议的提案之一便是适当调节计划生育政策,改善目前独生子女的孤独生长环境。或许人们也意识到让儿童回到同龄人真实的交往世界才是最好的社交培养吧,孩子们一起玩泥巴、跳房子、捉迷藏这些已经几乎看不到的游戏远比网上聊天玩网游更加有趣。



他们来过地球吗?

赵芃/ 文

本月3日,英国国家档案馆公开了超过8500页的UFO研究档案,自2008年春季英国国防部开始公开UFO档案以来,这是迄今为止最大规模的一次。这些文件包括雷达数百次探测到不明飞行物的记录、皇家空军的报告和民众近距离的离奇遭遇,以及UFO如何成为全球问题,并引起包括联合国、美国中央情报局和英国上议院在内的全球最高级别政府的讨论,也首次披露了政府针对UFO的政策。

据统计,每年都有上百名民众向英国国防部报告自己目击UFO的情况,在1996到1997年间甚至达到了600多条,UFO排在了英国国防部被公众要求公开的问题的前三位。“如果没有《信息自由法》,我们不得不再等待30年甚至更长的时间才可能看到这些UFO文件。”《UFO档案》一书的作者大卫·克拉克说。

在这次公布的UFO档案中,仍然没有证据表明外星人生命的存在与否,政府部门也对这一问题越来越失去了兴趣。世界上最大、最正规的英国UFO研究所在2001年关闭,2009年12月又关闭了UFO热线电话和电子邮件地址,并声明对UFO的调查是国防资源的不当使用,但是民众和民间研究组织对于UFO的探索热情却从未衰减,渴望证明人类在宇宙中并不孤单。

在本次公布的这批档案中有几例事件备受关注:

2004年3月27日

一名英国皇家空军退役军官在斯里兰卡度假,下午五点三十分他注意到天空中有一块光环,一分钟后听到一声炸雷,过了一小会儿,一个橙色像甜甜圈一样的环状物出现,并有白色手指状的物体从中推过发出橙色。甜甜圈的后面,有第二团彩色的云,和另一个橙色的环形。他在给国防部的信中说:“我只能用原子或其他核爆炸来解释我所看到的现象,但是爆炸云不会升向天空,而是由气层落向地面。”他还拍下了两张清晰的照片随信寄出。

1998年12月26日

一名住在伦敦的男子声称自己可能被外星人绑架了。他在信中写道:“周六晚上我觉得难以入睡。那晚异常暖和,我就把牛奶拿到院子里的长凳上喝,过了一会儿我听到远处发动机的轰鸣声越来越响。突然一个巨大的飞船出现在房子上空,向西方飞速运动。它是个庞大的雪茄型的物体,周边有翅膀一样的发射体。我被吓坏了,还看到它的两侧发着光。那个东西在远方消失了,好像还在向地面靠近。早上醒来在听九点新闻的时候看我的表居然是十点钟,我昨晚过了额外的一小时!我想我可能被绑架过!”

1980年12月

出现了英国最大的UFO谜团:伦德尔沙姆森林事件。驻扎在当地某军事基地的空军人员明显看到了一团耀眼的光芒,并发现了一个三角形飞行器。但国防部2000年寻找记录时却发现国防情报处1980到1982年有关此事的文件被神秘销毁了。

第十四届上海国际汽车工业展览会
The 14th Shanghai International Automobile Industry Exhibition

Auto Shanghai 2011

创办于1985年,中国权威的专业国际汽车展览会;
中国率先加入国际展览联盟(UFI)的国际汽车展览会;

- 预计70万人次,超过20万平方米;
- 预计2,000家媒体及9,000名记者的热情报道;
- 中外汽车巨头全力参与,零部件厂商鼎力支持的行业盛会!

主办单位
中国汽车工业协会
中国国际贸易促进委员会上海市分会
中国国际贸易促进委员会汽车行业分会

承办单位
上海市国际展览有限公司
德国慕尼黑国际博览集团/
IMAG国际交易会及展览会有限公司

批准单位
上海市人民政府

特别支持单位
中国机械工业联合会

支持单位
中国汽车工程学会

欲知更多信息,请联系:
上海市国际展览有限公司
Shanghai International Exhibition Co.,Ltd. (SIEC)
Tel: (86-21) 6279 2828 / 6386 7534
Fax: (86-21) 6545 5124
E-mail: guchunting@gmail.com

中国国际贸易促进委员会汽车行业分会
CCPIT Automotive Sub-Council
Tel: (86-10) 6857 1415
Fax: (86-10) 6859 5076
E-mail: yinqiaoru@auto-ccpit.org

德国慕尼黑国际博览集团
IMAG国际交易会及展览会有限公司
Messe Muenchen International/IMAG
Tel: +49-89-94922-353/126
Fax: +49-89-94922350
E-mail: auto@imag.de

车展票务相关信息 请详见官方网站
http://www.autoshanghai.org
http://www.china-autoshow.com



ufi Approved Event

展览会日期: 2011年4月21日—4月28日 媒体日: 2011年4月19日、4月20日
展览会地点: 上海新国际博览中心 (上海浦东龙阳路2345号)

奢侈品凭什么那么贵?

阿怪 / 文


爱马仕蜥蜴皮 BIRKIN 包

最近一则新闻又触动了我们的敏感神经,媒体报道称意大利奢侈品品牌 GUCCI 总裁帕特里齐奥·迪马可批评一些奢侈品品牌卖天价提包，不仅点名批评 LV 帆布包的材料成本是一米 11 欧元,同时自曝 GUCCI 的材料成本是 0.305 米 50 欧元。

这则新闻瞬间引起轩然大波,不少人直指包括 LV 和 GUCCI 在内的奢侈品品牌溢价过高。

奢侈品真的有可能按成本价格进行出售吗? 答案显然不是。事实上，在市场经济的现实社会里,没有什么商品的价格是按照事物自身成本来计算的。从小到大几乎每个中国人都接受过的马克思主义教育里早就明明白白指出,商品的价值不仅包含成本,还与生产该商品的社会必要劳动时间成正比。这种社会必要劳动时间,就是凝结在生产资料上的人工成本。除此之外，品牌也是增加附加值的好方法。或许用一个老生常谈的话题更能解释这个问题:为什么"中国制造"总被认为是廉价的代名词。

如果按照成本价格来看,他们当然不值那个价钱。国内很多钟表编辑在参观过瑞士高级钟表厂后发出的感慨往往是"他们凭什么卖得那么贵? "中国品牌和他们用一样甚至更先进的机器制造零件,为什么中国手表很难卖出过百万的高价,大部分的国产表,还处在向高级品牌的方向努力。差距还是出在手工成本上,瑞士手表精细的人工打磨以及制造工艺远远高过流水线生产成本,这也决定了高级手表产量的稀少。不止这些,即使经过了 200 年发展,瑞士手表还是能在传统的功能中找到一些新花样。既尊重传统又富有创新精神,这才是为什么高端手表几乎被瑞士制造垄断的根本原因。

购物环境同样可以提高价格。在意大利佛罗伦萨的一些奢侈品工厂里,一个名牌钱包,可能只需要花不到商场价格十分之一,而一双真皮手工制作的皮鞋,中国商场里至少 8000 块人民币，在工厂价格也许不到 1000 块。这些早就被证实并非是传闻,但是这些品牌的真正目标消费群体是不愿意去工厂购物的，他们要的就是喝着香槟,享受舒适的购物环境,举个例子,LV 在陆家嘴的国金中心就卖到 2 万,但在小商品市场里,即使是名品,也会被人怀疑是假货吧。

不知道帕特里齐奥·迪马可为何此次要自曝奢侈品行业这样的成本问题,这种新闻其实在印证着不少人心中对于奢侈品的负面想象。即使是新闻媒体,有些也在刻意迎合这样的想象,比如用 LV 皮革包的价格对应帆布包成本进行换算,甚至还有人说爱马仕一个包的成本只有 600 元人民币,与动辄售价几万几十万根本不成正比,然而众人皆知,爱马仕一直在采购全世界最好的硬质皮料,并且皮革原材料近日一直在涨价,600 元几乎是无稽之谈。

成本问题从来不是决定奢侈品价格的关键因素,每年为了营造奢侈品形象比如时装秀、大型路演活动以及投放在各种媒体上的广告,这些动辄数以亿计的宣传花费最终都是要转嫁到消费者头上的,而奢侈品必须卖得昂贵,"使一个产品稀缺难求,就可以卖出天价",这是 GUCCI 的格言，只有高价位和少的供应量才能让它的消费者感受到"奢侈"的分量。

然而,最好的材质、最好的手工、最好的广告、最好的店面……所有的最好加起来,还是远远低于奢侈品的标价。中间的差价,恰恰是人们的欲望,或者用奢侈品商家的语言来说,是附加值或者情感消费。奢侈品的标价实际上是人们欲望的标价,这正是这个行业得以运转的基本条件。奢侈品不是生活必需品,它营造的是一个梦境般的氛围,每一个奢侈品背后都有一个包装精美的故事,有的真,有的假,但总有人为这些精美的故事买单,把自己从购买 ZARA、H&M 这样的大众消费中区别出来。愿意为它们花大价钱的大有人在,进了这个圈子就是一个愿打一个愿挨,如果你愿意勒紧裤腰带做名牌的奴隶,就别嫌贵。

LVMH 家族的新成员

杨婷婷 / 文

3 月 7 日,全球最大的奢侈品集团 LVMH(路威酩轩)宣布收购来自意大利的全球第三大珠宝供应商 Bulgari(宝格丽)，路威酩轩集团发布的公报显示，此次收购共花费了 37 亿欧元，维持了前者一贯的奢华作风。

这是半年内 LVMH 继收购爱马仕 17%股份后第二次对著名家族企业的并购，与参股爱马仕不同的是，未来 LVMH 将拥有宝格丽 51%的股权,绝对控股。家族继承人保罗·宝格丽和尼古拉·宝格丽已经首肯了此笔交易。这也意味着,家族企业宝格丽不复存在。

收购宝格丽比去年 10 月收购爱马仕平和得多，作为传统品牌标杆的爱马仕家族的许多成员对 LVMH 去年隐蔽性极强的入股表示反感，认为大公司的介入将会使得品牌贬值，去年新闻曝出没多久，爱马仕的股价果然大跌 13%。这次宝格丽的态度相当平静，家族继承人保罗·宝格丽在接受国外媒体采访时,表示"要保证宝格丽在未来能有一个长期持续性的发展,需要各种各样的因素,而这些,都能在伯纳德·阿诺特(LVMH 集团 CEO)身上以及他所建立的集团里找到"。

伯纳德·阿诺特在过去一直被认为是极具侵略性的买家,正是由于他对并购的极其擅长，才让 LVMH 在一次次并购中发展壮大,变成今天这样一个拥有超过 50 多个品牌的庞大奢侈品帝国,旗下产品涵盖酒、皮具、服饰、香水等所有奢侈品行业。

LVMH 这次收购宝格丽的时机很有意味,正是在金融危机刚结束,高端消费卷土重来，尤其是新兴市场正变得更重要,对精品需求加大的背景下,整个行业内的竞争将会更加激烈。

LVMH 并购宝格丽会是双赢吗? 虽然拥有超过 50 个品牌,但 LVMH 旗下一直缺乏一个历史悠久的珠宝钟表品牌来和历峰集团对抗，历峰可是拥有卡地亚等一系列顶级珠宝腕表的集团，每年的日内瓦表展就够让 LVMH 一哆嗦。被收购的宝格丽继豪雅、真利时以及宇舶之后，将大大增强整个珠宝手表部门的价值和竞争力。更重要的是,这个在去年销售额达到 10 亿欧元的珠宝品牌，应该能缓解不少 LVMH 对于 LV 的依赖,根据德意志银行的估计,LVMH 集团利润的 55%都来源于 LV。

宝格丽为什么把自己卖给这个大集团,它自己没明说。按理说,他们还没有缺钱到需要卖企业的地步,不过有人猜测,这可能与宝格丽在手表上的投资有关系。宝格丽这两年在高级制表业中投资不菲,很早就买下了两个独立制表师品牌 Gerald Genta 和 Danil Roth,产品也得到了业界的承认,但销售情况不理想,在去年近 10 亿欧元的销售额中,钟表只占了近五分之一，但加入 LVMH，至少可以利用大集团的财力，


2010 年宝格丽古董珠宝在上海世博会意大利馆 IC/ 供图

缓和之前收购表厂带来的资金压力,并继续加强对手表的研发。

这也是为什么 LVMH 能在短短的 20 多年时间内收购如此多百年品牌最重要的原因,集团给予每个品牌独立的经营理念,但又允许大家共享集团的渠道资源，从而达到共赢,带动集团旗下品牌价值的上升,形成了这个今日无人能企及的奢侈品帝国。

ctrip 携程

携程出行指南

旅游度假人气指数

国内 TOP10	关注变化		国外 TOP10	关注变化	
张家界	107%	↑	美国	34%	↑
婺源	79%	↑	韩国	16%	↑
台北	48%	↑	印度尼西亚	10%	↑
北京	14%	↑	日本	8%	↑
上海	13%	↑	马尔代夫	–1%	↓
杭州	11%	↑	泰国	–2%	↓
桂林	10%	↑	新加坡	–4%	↓
厦门	6%	↑	意大利	–7%	↓
香港	0%	↑	柬埔寨	–16%	↓
三亚	–6%	↓	马来西亚	–17%	↓

(11–03–02 到 11–03–08)

赏花旅游何时报名和出行最合适? 本周春游赏花线路预订升温,部分线路已经开始启动,最佳赏花期即将到来,现在报名非常合适。携程旅行网发布的 2011 赏花旅游指南,搜罗了最新的花期信息和旅游产品,为旅游者春游赏花提供预订出行参考。
今年春游赏花主要有欧洲、日本、韩国、台湾、武汉、江西、安徽、桂林、湖南、云南、杭州、洛阳、西藏、贵州等线路,携程众多春游赏花的团队游产品已经接受预订,带动了网上人气的大幅上升,比如近期的婺源、湘西、台湾、日韩、杭州、桂林等表现都很突出。
预计大部分线路在 3 月中下旬进入赏花旅游旺季,4 月中上旬将处于最高峰。

* 携程度假人气指数是国内领先的在线旅游服务商携程旅行网,深入研究每日超过 1800 万的目的地访问数据,依据科学模型权威统计发布,客观地反映了旅游消费趋势及目的地关注变化。

机票价格指数

城市	最低折扣	最低价格
北京 – 上海	4.5 折	510
北京 – 广州	5.5 折	940
北京 – 深圳	5.8 折	1020
北京 – 杭州	5 折	560
北京 – 成都	4.5 折	630
北京 – 青岛	6 折	430
北京 – 大连	5 折	350
北京 – 武汉	5 折	540

注:机票价格及折扣信息仅供参考,均不包含机场建设费和燃油附加费
(11–3–14 到 11–3–20)

酒店价格指数

城市	酒店名称	星级	门市价	会员价
北京	北京丰荣君华酒店	4	880	388
上海	上海芭提雅假日酒店	4	668	298
广州	广东东方国际饭店	4	838	428
厦门	厦门华侨大厦	4	471	268
南京	南京国信大酒店	4	1127	398

双重低价保证,三倍赔付承诺:贵了,携程赔您 3 倍差价!
备注:酒店价格及优惠信息仅供参考,具体情况以携程旅行网(www.ctrip.com)公布为准。

www.ctrip.com
400 820 6666
m.ctrip.com(手机上网)
无论何时何地，手机拨打即可注册为携程会员
开始体验便捷的旅行服务，享受丰富的积分奖励

米歇尔·帕玛强尼:修复是我们的灵魂

杨婷婷 / 文

帕玛强尼今年在日内瓦高级钟表沙龙上推出的一款符合伊斯兰教历的钟吸引了很多人的目光,因为尽管是"钟"与"表"的展会,但是大多数被企业化了的品牌早已经放弃了"钟"的制作,生产钟的品牌,多数还是家族控制。

帕玛强尼的历史并不悠久,在表展的现场,我见到了这个创始人米歇尔·帕玛强尼，他一手创立了这个品牌,还亲自把它带入了高级钟表展会的展馆,将其知名度扩大到全球。事实上,帕玛强尼和钟表的渊源颇为有趣,小时候,帕玛强尼第一块手表是父亲送的奥玛手表,而今天,帕玛强尼的总厂竟然就是澳玛昔日的工厂。


帕玛强尼创始人米歇尔·帕玛强尼 本报资料室

帕玛强尼每年发售新品的数量并不多,今年日内瓦表展上,其推出的布加迪威龙超级跑车腕表再次让大家眼前一亮。不过,推出新品从来不是帕玛强尼的工作重点,对帕玛强尼本人以及这个品牌来说,修复钟表才是品牌的灵魂。

人们很容易把修复当成普通修理手表,事实上,这两者却有着巨大差别。修复相对于修理来说,对技术的要求更高,修复手表要面对的有可能是已经遭到严重损坏的手表,多见于古董手表、怀表以及钟上。去年朗格在中国进行的 165 周年巡展上,朗格带着一枚经过修复的怀表展示给中国媒体,放在展柜里的怀表锃亮如新,当年轻的制表师拿着一张照片给我们展示怀表修复之前的样子时,多数人都难以置信。怀表内部已经锈迹斑斑,有些零件已经破碎,据说,为了修复这枚怀表,朗格的制表师们一共花了 5000 个小时。

米歇尔·帕玛强尼已经是修复领域的专家,这也是帕玛强尼品牌创立的基础,他本人一直坚信,对自己来说，修复钟表比发布新品更为重要,目前品牌每年修复的钟表在 15 块到 20 块之间，由他自己在订单中挑选那些最有价值的手表进行修复。在正式开始修复手表业前,他在钟表学校已经经过了 6 年的学习,其中花了 4 年时间学习制表和修表,后两年则集中学习修复手表。从学校毕业后,对于钟表技术的更多了解则来源于修复钟表。米歇尔·帕玛强尼说,"修复不仅仅是把表修好，更重要的是,要对手表当中所承载的文化修复。"

从学校毕业后,1974 年,帕玛强尼 24 岁的时候接到了第一单生意，当时一个古董家要他修复一个座钟，在他接手之前,这个座钟已经被一位师傅修过,但是前任修复的方法是将大部分的问题遮盖起来,并没有进行彻底的修复，为了重新修好这座钟，帕玛强尼只好把这座钟每个零件都拆开,重新修复。

为了完成修复工作,帕玛强尼为自己找到了一种独特的方法,在每次接到一块需要修复的表时,他都要把自己还原为当时的制表师,以这种身份去思考手表为什么有这样的结构，"你一定要用心回顾当时受损害的情况,将当时的环境还原,就如同侦探一般的仔细推敲",为了修复一只表，修表师需要懂的不只是机械知识,还要对当时的人文背景、当时手表工业技术都有所了解。


帕玛强尼今年在日内瓦高级钟表沙龙上推出的符合伊斯兰教历的座钟设计草图 本报资料室

这种文化上的断代是在进行手表修复时遇到的最大门槛,有些技术可能早就消失了。米歇尔·帕玛强尼修过最困难的一块表是 1850 年到 1860 年生产的一块怀表，那只怀表之所以难是因为里面有一个自动机芯,可以看到一个魔术师拿着棍在敲一棵树,树要打开,里面会显示出答案。困难就在这只表到了帕玛强尼本人手里时，大部分的零件都没有了，损坏得极其严重，几乎无法修复,外加这块表的独一无二,没有人知道这个自动机芯是如何工作的。这样的手表在修复时很容易损坏，帕玛强尼说,他最后是咨询了专家,上博物馆做了很多的调查才明白这块手表的工作原理,完成了修复。

这种极其耗时的工作手工费相当不菲,前文提到的朗格修复的那只怀表的主人,就因为付不起修复的价格而不得不把怀表先抵押给了朗格。帕玛强尼的规矩则是在接到订单时暂不修复,先估价,由于送来修表的大都懂得修复的价值,所以很少出现付不起钱的情况。帕玛强尼也更愿意和一些有信誉的品牌合作,比如为百达翡丽修复古董表,有时单纯修复的价格都要高于产品本身的价格。

目前,帕玛强尼本人已经很少再呆在工作室亲自修表了,他更多的时候在指导他的学徒们,这些学徒不仅会修复钟表,同样也会制作新的钟表产品。用帕玛强尼的话说,"每一个帕玛强尼的珍品都是受历史传统的启发并且与现代相结合,我们的新产品都是受过去修过的表的启发制成的,所以我的徒弟们,只要会修复就会制作新产品。不过碍于修复工作常常有许多尘土,所以他们的工作环境还是分开的。"



在柳迪的臆想世界中,在这个本应充满着人的生活痕迹的世界里,一只巨大的犀牛或鹿忽然静默地出现。后来这个系列便如此自然地诞生了

柳迪和他的"动物规则"之城



《动物规则》NO.7 彩色和剂冲印 80×60 厘米,2010 年

李黎/文

柳迪将关注的焦点放置在了中国城市惊人速度的发展中自然与人类社会的矛盾关系上,作品中更蕴含了某种有黑色幽默意味的元素,他的这套作品于去年 12 月获得 2010 年度 Lacoste 爱丽舍摄影奖评审团的青睐,拿下 2 万瑞士法郎(折合 13 万人民币)的冠军奖金。

柳迪说,之所以会想到将动物和破旧的建筑拥挤在一起,其实并不算一个创意,甚至不算是一个思考的结果,这种直接的感受或许只单纯来源于他本人对于现实的不满足感。有一天,在柳迪的臆想世界中,在这个本应充满着人的生活痕迹的世界里,一只巨大的犀牛或鹿忽然静默地出现。后来这个系列便如此自然地诞生了。

而为什么会选择这几个不同的动物,也并没有刻意为之,只是觉得"很合适"。他说:"创作这回事,你没法用一个极其科学的态度面对他,很大程度上,艺术家更多的是靠自己的标准来判断创作中遇到的问题,而这个判断很多时候是凭着直觉和本能作出的。看起来似乎有无数种动物需要来抉择用哪个不用哪个,既然用,就得说出个一二三四来。实际上,这是解方程的逻辑,我没这个困扰,我选择鹿是因为它合适,而且必须是它。"

至于谈到作品表达的观点,这位年轻人的想法单纯而毫无伪饰:"我不大愿意用作品来说十分具体的社会话题。对社会问题的关注就是成人的趣味,这是一个伪命题,是否关注社会问题与是否将其作为艺术创作的主题也是两个概念。我只能说作品里有很多我的感受和我的经验,非要把画面中的信息变成文字那就是:当你某天早晨出门的时候发现有一只巨大的青蛙坐在你去倒垃圾的路上,在这一刻,也许你会有那么几秒钟不用去想今天基金又跌了几毛,首套房贷款是八五折还是九五折了,而是思考一下这个世界本身。所以有很多人说看了我的东西看不懂,可我觉得,方向错了,看一个艺术作品不用看'懂'而是看'造化'。"

对于同龄阶段学艺术的年轻人们,柳迪想对他们说:"如果有人告诉你不要灰心丧气,就算时运不济也不要怨天尤人,坏事可以变成好事。那么请你不要相信他,可以变成好事的坏事那不叫坏事。公司裁员职工减薪画廊关门百废待兴坏事就是坏事,只是你依然要坚定地生活。爱你的艺术,但不一定要成为艺术家,却一定要是发自肺腑的爱慕;就算你没有天才的禀赋,也没什么可懊恼,比起用艺术套现的机灵,深沉的爱才算得上真正的艺术和智慧。"

当你某天早晨出门的时候发现有一只巨大的青蛙坐在你去倒垃圾的路上,在这一刻,也许你会有那么几秒钟不用去想今天基金又跌了几毛

花瓶疑云

童木/文

相信人们还记得去年 11 月 11 日,在伦敦郊区 Bainbridge 拍卖行里发生的奇迹:一位匿名的神秘中国买家在 30 分钟内,用电话委托竞拍的形式最终以 4300 万英镑(加上佣金折合人民币 5.5 亿)拍下了一只乾隆官窑双鱼瓷花瓶。花瓶的主人是一对来自伦敦的兄妹,他们在阁楼清理父母遗物时意外发现了这件尘土中的家产。拍卖结束后,这个清末被八国联军抢走的花瓶引起了不小的媒体震动,甚至曾被当时外媒称作是中国人的"瓷器爱国主义"。可是,拍卖后近四个月,最近来自彭博通讯社和每日电讯报以及英国《金融时报》等多家媒体纷纷报道,称花瓶卖家至今还未收到拍卖款项,这不仅令人对中国买家最后是否还会支付巨额款项产生了疑问。

《英国古董报》曾评论指出:这件宝物的价格,除了成交价 4300 万英镑之外,加上约 20%的保险费、拍卖行佣金及税金,总共高达 5310.5 万英镑。可是如今 Bainbridge 的拍卖师 Peter Bainbridge 却无法证实自己的客户已经收到款项,仅表示他受客户指示不予讨论此交易。

当这个乾隆"双鱼"古董花瓶,因"支付疑云"而再次被媒体和收藏界密切关注时,本报采访了几位国内收藏圈的资深人士,听取了他们各自对于此热门事件进展的看法。

延期付款的可能是存在的

匡时拍卖董事长董国强先生认为,在目前花瓶支付未得到最后确切结果时,不排除由于此交易数额巨大牵扯数亿,相对来说支付时间周期会比较长。关于支付周期的长短,这取决于拍卖公司的事先约定。如果按传言说未付款是事实,那么将来是否还支付,目前也不能确定。只不过大家觉得到了这么一个应该支付的时期依然款未到会觉得蹊跷,至于买家有无和拍卖公司之间沟通具体细节问题,这个尚待确定。

当本报问及关于传闻中议论的"即使最后未支付,也有押金一说,所以拍卖行不存在巨额损失",以及"拍下最后未实现最终交易这个在国内是很常见的现象"这两个说法是否成立?他都毫无犹豫地予以了否定:"在中国,买家买了价格极大的艺术品,买完之后的付款周期长是有的,不付款的还是非常少的,是可以忽略不计的小概率事件。而且押金一说仅限于国内市场,在欧洲拍卖市场上据我所知没有押金。因为他们极少在拍卖之后承担过'逾期未付'的风险。"

估计应该不会再付了

董国强的看法较为宽容尚且客观保守,而艺术市场评论人牟建平的看法也许会显得尖锐许多。他认为这个 5.5 亿的花瓶的成交金额就是一个笑话。买家一定是个不懂行的外行人士,出于冲动或者其它原因才促成了如此高昂价格的拍卖完成。甚至他怀疑此次交易极可能有某种作秀成分掺杂其中。

牟建平说,此类举牌未付的情况在国内绝不是第一例,但绝不该视为常见:"按我的经验来看,估计应该不会再付了。支付的可能性微乎其微——你见过那些迷恋器物的人吗?如此高价拍下,必定是心头所爱,哪有拍下后不立即收入囊中之物的道理。而这次后期等待的时间如此之长,情况不堪乐观。"

拍卖是一种自主行为。无论买家或拍卖公司都绝对有责任维护交易的严肃性



引出疑云纷争的 5.5 亿乾隆双鱼花瓶

即兴的游戏也需要遵从规则

一位不愿意透露姓名的拍卖公司老总认为,他无法清楚知晓这件花瓶在后期支付过程中遇到了何等的问题,但他认为拍卖是一种自主行为,在公平的平台上参与竞争,无任何人胁迫。无论买家或拍卖公司都绝对有责任维护交易的严肃性。

可是人往往是容易在拍卖场上激动的,所有的决定在瞬间完成,在热血沸腾的拍卖场上并没有时间思考。所以一桩拍卖行为,有可能决定就出自于一时冲动,在占有欲支配下举牌的价格远远超过市场价格。同时这也是拍卖的魅力所在,一切都决定于瞬间的偶然。而既然要玩这个游戏,就应该遵从这个游戏规则。

期望依然存在

另一位不愿意透露姓名的业内资深人士表示,他和圈内诸多朋友都一直关注着此事件。的确国内收藏圈目前现状不太理想。如此多"拍下后不买很正常"的舆论,就已经显得不正常。国际上大小拍卖行其实都渴望和富有的中国人做生意,因为他们往往出手极为阔绰大方,却最终往往头疼于和中国买家的后期付款问题。而且目前,拍卖后的支付流程还没有形成一个法律体系。可以有约束力的也仅仅是国际拍卖行之间可能共享的"黑名单"问题,如果买家不在乎这个"黑名单",那基本无实际约束力可言。

他说,当中国的艺术品拍卖从某个时间进入了"亿元时代"之后,延迟付款或把艺术品交易时间拉得极长也可以理解。目前版本有诸多个:有可能具体砍价佣金中,有可能后期鉴定中,还有就是延迟支付谈判中,虽然拍后近四个月依然未支付已是十分罕见的例子,也依然不能断定那位买家已经确定了不支付。

但无论如何,这个花瓶疑云之后本身涉及到的商业诚信问题和中国买家在海外市场的形象问题,都是十分值得讨论和关注的。

疑云纷乱之余,我们依然期待着这位神秘的中国买家最终以支付的承诺来了结这个 5.5 亿的花瓶奇迹。不管这个当年被八国联军掳走的珍品是否关乎"瓷器爱国主义",说到底都还是个单纯的交易行为。它应该成为一个乾隆时期双鱼花瓶回归故土的奇迹,而不是终结于一团为海内外猜忌的灰色的疑云。



主管/主办:三联集团公司 出版:经济观察报社 社址:山东省济南市趵突泉北路 20 号 电话:(0531)86029768 北京记者站电话:(010)64209021/22/23/24/25/26 广告电话:(0531)86029198、(010)64209951 广告经营许可证号:3701004000040 传真:(0531)86029568 发行电话:(010)64209026-1175
本报在全国八城市同时印刷:北京经济日报印刷厂、北京瑑雯印务科技发展有限公司、上海文汇新民联合报业集团印务中心、深圳宝安报印刷厂、四川新华彩色印务有限公司、山东大众华泰印务有限责任公司、江苏鸿兴达邮政印刷有限公司、中闻集团西安印务有限公司、长江日报报业集团印务总公司
印刷质量投诉热线:(010)64243008